# 关于优秀的竞聘演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-28

*关于优秀的竞聘演讲稿（精选30篇）关于优秀的竞聘演讲稿 篇1　　各位领导、同事们：　　大家好！　　我叫—x，来自x车间，现任x车间x组长，我很高兴能够参与这次竞争。感谢公司为我们创造了这次公平竞争的机会！在—x年度，本人有幸得到公司的认可和*

关于优秀的竞聘演讲稿（精选30篇）

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇1**

　　各位领导、同事们：

　　大家好！

　　我叫—x，来自x车间，现任x车间x组长，我很高兴能够参与这次竞争。感谢公司为我们创造了这次公平竞争的机会！在—x年度，本人有幸得到公司的认可和信任，提升我为—x车间一名组长，使我在工作中得到了锻炼和积累了管理经验。在这一年里，努力完成上级领导交办的任务，并能够克服工作上遇到的困难。

　　这次我所竞聘的职位是：x车间班长。我竞聘这一职位的优势有如下：

　　我有能力处理好班级的各种事务。因为本人具有较高的组织能力和协调能力，凭借这一优势，我保证做到将全班的积极性都调动起来，使每个成员扬长避短，互促互补，形成拳头优势。其次，我还具有较强的`应变能力，所谓“处变不惊，临乱不慌”，能够处理好各种偶发事件，将损失减少到最低限度。

　　最后请为我投上你那宝贵的一票！最终不管结果如何，我一定会欣然接受的！

　　谢谢！

　　他山之石，可以攻玉。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇2**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好，我叫，我要竞聘的岗位是X区客户服务部的保全岗位。

　　首先，我先简单介绍一下我在商丘市人寿保险公司的工作简历。

　　我于1993年在X区保险公司参加工作，从一名普通的内勤员逐渐成长为公司的业务主干，1998年被提拔为X区人寿保险公司内勤科长，由于公司需要，被调入业务处理中心从事保全工作。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，我相信我是一名合格的寿险工作者，不管是从前在内勤的岗位，还是现在保全的岗位，我都兢兢业业，辛勤耕耘，努力把自己的工作做的更好，不辜负公司领导的信任。多年来，我在自己的岗位上努力奋斗，工作上从没出过一次问题和失误，曾连年在单位年终评比中获得优秀内勤和个人先进工作者的荣誉。

　　由于不断学习的积累，如今我已经对保全工作的性质、内容等各个方面已经了如指掌，我认为我有能力，也有信心在保全岗位上做出更优异的业绩。

　　众所周知，业务能力过硬是做好本职工作的最基本要求，也是最重要的一点，没有过硬的业务素质，又如何把工作做好，其它的一切更是无从谈起。十几年的工作经验和不断学习让我拥有了极其丰富的业务知识，使我有能力去面对工作中的任何困难和挑战。为了提高自己的知识水平，以便将来更了的开展工作，我参加了组织的“湖南大学”远程教育，并取得了金融专业的本科学历，两年的学习，充实了自己，也必将为今后的工作迈上一个新的台阶打下坚实的基础。

　　俗语说“干一行，爱一行，我做寿保险工作已经十几年了，我也深深的爱上了这份工作，为了她，我可以付出汗水，付出智慧，付出我的青春，希望公司能给我这个能充分发挥我特长的能力和机会，我会以实际行动来证明我没有辜负领导的期望。

　　如果我能竞聘上这个岗位，我将会更加努力的工作，以十倍的热情投入到工作中去，奉行“以客户为中心”的服务理念，用“以公司为家、与公司共荣辱”的态度去认真对待工作。继续深入的学习专业知识，提高业务素质，更加严格的.要求自己，以员工的行为规范为准则，遵守公司纪律，时时注意自己的言行举止，保持积极向上的健康心态，树立公司良好的员工形象。

　　总之，如果我可以竞聘上这个岗位，我会把我多年积累的经验和所学到的知识，有效的运用的实际工作中去，理论与实践相结合，一定会大大提高工作的效率！为我公司的发展做出更大的贡献。

　　谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好!我是，护师，19xx年1月出生，19xx年7月中专毕业于卫校，分配至现胜利社区卫生效劳中心。一直默默地在内科，急诊科等临床一线科室从事护理工作，得到了各方面的好评。 我现在是内科的护士长，在担任护士长工作过程中，我注重学习，追求进步，努力将理论知识和实践经历相结合，不断提升和完善自己，经过26年护理工作的锤炼，我积累了丰富的临床经历，收获了大量的医疗知识，极大的提高了业务素质，取得了专科学历证书，目前是科室的主要业务骨干，工作的辛勤与付出得到了科室领导和患者的认可与肯定。

　　26年来我在不同科室的工作历练，让我积累了丰富的人生阅历和一线工作经历，培养了我良好的临床能力和敏捷的反响能力，从事护理工作数年，每天都要接待不同的患者，针对不同的\'患者，我能发挥个人专长，以细心、及时、周到的效劳态度向每一位患者提供最正确的治疗与护理效劳。

　　我本人具有很强的团队协作意识和协作能力，在工作中和同事们紧紧配合，充分发挥个人力量和团队精神，责任清楚，共同协作，变被动护理为主动护理，向患者提供最好的治疗环境和医疗效劳。

　　现在我对护士长这一职位有深该的认识，它是科室管理工作的组织者和指挥者，也是一只优秀的领头羊，有能力协调好方方面面的关系，能与大家沟通交流，关心体贴同事，及时了解大家的思想顾虑，适时疏导，让同事们感受集体的温暖，从而提高工作效率，保持一种良好的工作气氛。

　　除此之外，作为护士长还要具备吃苦耐劳的能力，节假日和周休是医院工作的顶峰期，护士长必须要牺牲大量的休息时间，具备无私的奉献精神和严谨的工作态度才能胜任，而这些也正是我所具备的。

　　在以后的工作中，我将在医院及护理部领导的大力支持下，和科主任严密合作，以“护理管理创新、护理效劳创新”为工作思路，带着科室护理工作人员争创全院模范护理科室。详细工作如下：

　　1、我科室重质量，强管理，实施以病人为中心的人性化护理、科学化护理、文明化护理，使科室的护理工作走上良性开展的状态。

　　2、创立温馨病房和爱心护理，提供优质高效的护理效劳，营造群众满意医院，要求护士每天都坚持从仪表美、语言美、行为美做起,给患者温馨礼仪效劳。

　　3、加强沟通，增进协调，处理好人际关系，做好各方面、各层次的沟通和协调工作，以高度的同情心和责任感对待病人及家属;以博爱之心和心理感悟力来体察、理解科室的每位工作人员。 我的演讲完毕，谢谢大家!

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　非常高兴能参加今天的竞聘演讲，首先我要感谢公司领导的给予了这次自我展示、自我提升的机会。在全市上下全力以赴开门红期间，我认为开展这个竞聘会并不仅仅是个竞聘会，它为我们员工提供了一个表露思想、经验交流、智慧碰撞的开放式平台，可以说它就是一个催人奋进的动员会!

　　从参加工作到现在，已经有20xx年了，我一直感到非常庆幸：在通信大发展的时期，我在运维部门工作，参与本地传输网的建设与维护;在移动分营之后，我成为了一名光荣的营业员，站在了与客户直接交流的最前沿;20xx年赶上移动通信市场大扩张，我有幸从通山分公司调到市场部工作，又站在了市场竞争的风口浪尖。不管是从事维护，还是从事业务，对于工作，我一直没有丝毫的懈怠，每个阶段都尽心尽力、认认真真，踏踏实实地对待，公司也给了我很多的荣誉。移动分营以来，随着公司的发展壮大，我也在进步，从通山分公司到市场部、营业部，一路走来，我认为我的获得远远大于我的付出。每一次进步，每一个成绩的取得，都离不开各级领导、各位同事的指导、帮助和支持。特别是到营业部以后，得到了营业部全体员工的鼎力支持，我常常为他们的工作热情，为他们的锐意进取的精神所感动!所以，此时此刻，我怀着一颗感恩的心站在这里。我要感谢公司，是公司为我提供了工作的.舞台，锻炼了我，造就了我!我更要深切地感谢公司各级领导对我的信任和指导;感谢各位同事对我的关心和帮助;感谢我的前任郑主任、感谢营业部的全体员工的辛勤付出! 通过在营业部三个月的工作，我已经感到营业部经理是个双重角色。既是管理者，又是执行者，肩负着承上启下的作用，对市公司是执行者，对内是管理者。要做到两者的统一，就要随时对自身定位有清醒的认识，实现思维模式的转变。在当前全市经营、管理模式越来越规范统一的情况下，从以下六个方面来开展当地的工作，我想就能成为一个称职的营业部经理。

　　一、充分调动人，激发员工的积极性。

　　西方的管理者弗朗西斯说你可以买到一个人的时间，你可以雇一个人到固定的工作岗位，你可以买到按时或按日计算的技术操作，但你买不到热情，你买不到创造性，你买不到全身心的投入，你不得不设法争取这些。可见激励非常重要。所以，要团结员工，尊重员工的自身价值和创造价值，在贯彻执行市公司政策，实现经营目标的前提下激励员工的积极性。可从三个方面来做。一方面培养员工“精、气、神”，重点放在培养员工的一种朝气、一种凝聚力。营造和谐、“人性化”、创新的工作环境，组织形式多样的主题团队活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使员工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，和敬业精神。不是把工作作为一种“职业”，而是把它上升到一种“事业”的高度。二是自身要起模范带头作用。要想员工之所想，急员工之所急，公正廉明，经常和员工换位思考，想想员工的感受，事关员工个人切身利益问题上，多为员工争取，尽量让员工满意。同时用自己的人格魅力，做好表率作用.孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行;其身不正，虽令不从。”所以，我将从文化素质、职业素养、思想观念、管理手段等等方面不断学习，提升自己，与员工共同进步，并且自觉遵守公司的各项制度，以身作则，将管理者自身的魅力和管理制度相融合。第三方面，要利用好目前公司对员工绩效考核制度，制定符合实际的员工工作职责，每季度的考评落到实处，做到合理、公平。

　　二、进一步优化渠道，渠道管理不放松。

　　温泉渠道一直以来掌控较好，但是社会渠道规模大小悬殊很大，大的代理渠道办理业务笔数超出自办渠道，小的代理业务寥寥;联网方式、业务素质也是参次不齐。要进一步优化渠道，通过酬金管理、营销政策、积分回馈、组织检查暗访等等手段，渠道管理方面要加强社会渠道间直接的制约平衡，避免社会渠道的一家独大，提高社会渠道的背离成本，提高社会渠道的退出门槛。

　　三、精耕细作，服务与营销并举。

　　因为温泉的特殊情况，市场的饱和度、移动用户普及率相对较高，没有大片空白的市场可以开发。所以，在稳定的基础上必须精耕细作，服务与营销并举。我们提出的口号是：“稳定、稳定、再稳定，回流、回流、再回流”。对于服务优势要不断地进行巩固强化，保证稳定和发扬，同时要加大营销力度。扭转自办渠道重服务轻营销，代办渠道中营销轻服务的局面;对集团的稳定和服务要综合利用信息化产品和成本优势，对校园市场要利用好品牌优势和成本优势;对开发区市场则要做好跟踪服务，掌握市场前沿信息。

　　四、 创建学习型组织。

　　博学、明辩、慎思、审问是一个学习型组织的特征，学习型组织是一个健康而充满活力的有机体，具有很强的执行力和应变力。所以，要极力鼓励员工学习，给员工创造学习的机会，要组织开展员工业务知识、服务技能等等的学习培训，引导员工开展学习和积极思考，从而达到提高员工整体执行力的目的。

　　五、 抓好基础管理提升工作。

　　基础管理的规范与否，综合体现公司的管理水平，是公司整个流程执行是否合理、顺畅、规范的反映。所以，要坚决执行市公司的各项业务管理办法，遵循SOX法案，按照《县市基础管理手册》的要求，认真落实，组织实施，并且在执行过程中积极反馈，以便修正和完善。

　　我在电视上看过一个访谈节目，多普达的CEO说的一段话，至今留给我很深的感触。他说“什么是幸福和成功呢?”其实很简单就是四个有：有事可以做，不管事情的大小;有梦可以追，不管梦想的高贵与卑微;有朋友可以聊;有人可以爱。所以，我要说我是幸福的，更是幸运的!首先，很荣幸地加入了移动公司这个团队，找到了发挥自己的平台。而且，更重要的是，拥有了相帮相扶，值得学习、尊重的同事和朋友。现在，我所追求的梦想就是营业部作为咸宁移动的一分子，能够在咸宁移动的不断壮大辉煌中茁壮成长，在完成市公司下

　　达KPI的同时，营业部的每个员工都能够得到历练、发展和提升，让营业部这个团队“聚是一团火，散是满天星”，迸发出新的活力! 有人说得好人生最重要的不是所处的位置，而是所朝的方向。我没有辉煌的过去，只有一颗积极向上的心灵，我会努力把握现在和未来，不辜负领导的信任，同事的支持，用心超越期待，努力就是我不变的方向!

　　我的演讲结束了，谢谢大家!

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇5**

　　这天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇6**

　　大家好，我叫，我要竞聘的岗位是x区客户服务部的保全岗位。

　　首先，我先简单介绍一下我在商丘市人寿保险公司的工作简历。

　　我于1993年在x区保险公司参加工作，从一名普通的内勤员逐渐成长为公司的业务主干，1998年被提拔为x区人寿保险公司内勤科长，20xx年由于公司需要，被调入业务处理中心从事保全工作。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，我相信我是一名合格的寿险工作者，不管是从前在内勤的岗位，还是现在保全的岗位，我都兢兢业业，辛勤耕耘，努力把自己的工作做的更好，不辜负公司领导的信任。多年来，我在自己的岗位上努力奋斗，工作上从没出过一次问题和失误，曾连年在单位年终评比中获得优秀内勤和个人先进工作者的荣誉。

　　由于不断学习的积累，如今我已经对保全工作的性质、内容等各个方面已经了如指掌，我认为我有能力，也有信心在保全岗位上做出更优异的业绩。

　　众所周知，业务能力过硬是做好本职工作的最基本要求，也是最重要的一点，没有过硬的业务素质，又如何把工作做好，其它的一切更是无从谈起。十几年的工作经验和不断学习让我拥有了极其丰富的业务知识，使我有能力去面对工作中的任何困难和挑战。为了提高自己的\'知识水平，以便将来更了的开展工作，我参加了组织的“湖南大学”远程教育，并取得了金融专业的本科学历，两年的学习，充实了自己，也必将为今后的工作迈上一个新的台阶打下坚实的基础。

　　俗语说“干一行，爱一行，我做寿保险工作已经十几年了，我也深深的爱上了这份工作，为了她，我可以付出汗水，付出智慧，付出我的青春，希望公司能给我这个能充分发挥我特长的能力和机会，我会以实际行动来证明我没有辜负领导的期望~ 如果我能竞聘上这个岗位，我将会更加努力的工作，以十倍的热情投入到工作中去，奉行“以客户为中心”的服务理念，用“以公司为家、与公司共荣辱”的态度去认真对待工作。继续深入的学习专业知识，提高业务素质，更加严格的要求自己，以员工的行为规范为准则，遵守公司纪律，时时注意自己的言行举止，保持积极向上的健康心态，树立公司良好的员工形象。

　　总之，如果我可以竞聘上这个岗位，我会把我多年积累的经验和所学到的知识，有效的运用的实际工作中去，理论与实践相结合，一定会大大提高工作的效率！为我公司的发展做出更大的贡献~ 谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇7**

　　各位评委，各位领导：

　　大家好！

　　在公司中实行岗位竞聘制度，是我们国家改革的一项极为重要的决策，我相信在今后的工作中，我们还是会继续不断的努力下去。岗位竞聘刺激了很多的公司员工积极努力的工作，凭借自己努力的工作，就可以得到更多的机会，可以有更大的发挥空间，也就有可能在岗位竞聘中取得胜利！

　　今天我怀着特别激动的心情，有幸参与公司的店面经理竞聘。首先感谢公司领导给我创造了这次公平竞争、展示才华的机会！同时，感谢在座的领导和评委对我的关心和支持！我叫（……介绍自己，名字，年龄，政治背景，工作经历等等）经过×年的学习与锻炼，较快地熟悉了业务，掌握了专业技能，并能学以致用。公司不断的发展壮大，也为我个人提供了广阔的发展空间。

　　此次竞聘，是为更好的以客户为中心配置人力资源，组织和指导服务厅员工开展现场客户服务和区域大客户服务。通过服务创新、服务培训、优化服务流程等手段，强化管理，完善制度，从严要求，严格考评，进一步提高服务厅的服务质量。与此同时，努力为实现自己的人生价值，为公司的发展与壮大奉献自己的聪明才智和青春年华，一颗爱岗敬业的心与“移动”一起跳动。今天公司又为我的成长和进步，搭建了竞争的平台：参与公司店面经理的竞聘。

　　我认为我有我的优势：

　　一、年富力强，身体健康，精力充沛，敬业好学，接受能力强，有进取精神，与社会各阶层融洽、和谐的沟通，是全身心地投入到自己所热爱岗位与工作的关键所在。

　　二、有较为扎实的专业知识，对服务管理工作有自己的经验，能不耻下问虚心求教。有丰富的专业理论知识，并做到理论与实践相结合。

　　三、有较为丰富的实践经验和人际交往。我从进入公司到现在一直从事营业、营销组长工作，有较强的管理才能和业务素质，对服务厅管理和市场开发工作有自己成功的经验。

　　假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的本职工作。提高工作效绩，树立企业形象。

　　一、团结协作追求卓越。充分发挥广大员工的聪明才智，相信每一位员工都是最优秀的！因为，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。以盛市、县公司相关业务部门的满意作为行为准则，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成城！作为一名移动通信的店面经理，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工打成一片，团结起来，将我们的企业做大做强。时间飞逝，时不待我！我们和全国一样，移动通讯已经进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，移动通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、大胆改革。

　　二、刻苦钻研业务技术。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过硬的服务管理本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向实践学。不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的服务管理水平。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以服务管理求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户。

　　优秀竞聘演讲稿篇尊敬的学校领导、老师们：

　　大家好。首先感谢领导给我这个难得的竞聘机会，对每个人来说，这都是一种机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，积极参与这次竞聘，并将勇敢地接受大家的评判。根据我的专业特长及工作志趣我竞聘网络管理员岗位。主要基于以下三方面考虑：

　　1、我毕业于师大计算机教育专业，在校期间系统学习了计算机的相关知识及教师职业技能，初步具备了一个信息技术教师所必需的.业务知识。时代一日千里，飞速前进，唯知识是立足之本。参加工作后，根据学校的实际情况，我认真学习学校新设备的使用，遇到问题时能虚心地向其他同事请教，做到勤学好问。

　　2、在教学工作中，认真钻研教学理论，积极投身到课改实验当中去。在不断地学习和摸索中，确立信息技术教学应以＂使学生具备一定信息能力，养成良好信息素养＂为中心的指导思想，结合学生的实际情况，灵活安排教学内容，规范学生的上机行为，为学生能把信息技术作为支持终身学习和合作学习的手段打下扎实的基础虚心向有经验的教师学习，做到勤听课，学习他们先进的教学经验和工作方法。为了适应课改的要求，我还参加了英特尔未来教育的培训，获得了相关证书，并听取了祝智庭博士关于信息技术与学科整合的学术讲座。

　　3、除了作好教学常规工作外，在担任网络管理员一职时，制订了网络管理员工作职责，每个星期能认真检查机房的使用情况，发现问题能及时解决。在平时工作中发挥所学专业的特长，不重名利，不计较个人得失，热心帮助其他教师进行了整理课题材料、校本课程的编辑、试卷论文的录入、课件制作等工作。与信息技术处其他老师一起创建了＂扬帆网站＂，辅导学生参加计算机制作比赛多人获奖。组织校内教师参加计算机培训，优化了教学资源和教学手段。

　　如果我有幸竞聘成功，我会一如既往做好以下几个方面的工作：

　　1、加强政治学习，与时俱进，开放思想，以开拓进取全心全意为教学、为教师、为学生服务的工作态度去践行＂三个代表＂重要思想，踏踏实实工作，爱岗敬业。

　　2、加强业务学习，树立终生学习的观念，积极投身到教学改革中去，积极探索、实施创新教学模式。突破教材，吃透学科内容，注重知识的学术性、系统性、前瞻性，充分挖掘学生的潜能，真正培养他们的创造精神和实践能力，并在提高自身对课堂的调控能力方面下苦功夫，勇于实践，努力提高自身的业务水平。

　　3、强化科研意识，从教学观念上真正明确信息技术与学科整合的重要性与紧迫性，充分利用我校现代化教学设备，使学生能把在信息技术中学到的基本技能应用到学科学习及研究性学习中。

　　4、诚实待人、严于律己，以＂老老实实做人、勤勤恳恳做事＂为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，诚恳待人，设身处地为同事着想，营造一个团结、协作、积极向上的良好工作环境。通过这次竞聘，我更加清醒地看到了自身存在的不足。时代向教育提出了更高的要求，作为一名青年教师的我，更应该立足本职，奋发有为。我非常庆幸能成为的一员，从事自己所热爱的教育事业。在今后的工作中，我必将在学校领导的指引下，以充满青春活力的热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己，与各位同事一道，在求真务实中认识自己，在拼搏奉献中实现价值。谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇8**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好，我叫，我要竞聘的岗位是区客户效劳部的保全岗位。首先，我先简单介绍一下我在商丘市人寿保险公司的工作简历。

　　我于1993年在区保险公司参加工作，从一名普通的内勤员逐渐成长为公司的业务主干，1998年被提拔为区人寿保险公司内勤科长，20xx年由于公司需要，被调入业务处理中心从事保全工作。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，我相信我是一名合格的寿险工作者，不管是从前在内勤的岗位，还是现在保全的岗位，我都兢兢业业，辛勤耕耘，努力把自己的工作做的更好，不辜负公司领导的信任。多年来，我在自己的岗位上努力奋斗，工作上从没出过一次问题和失误，曾连年在单位年终评比中获得优秀内勤和个人先进工作者的荣誉。

　　由于不断学习的积累，如今我已经对保全工作的性质、内容等各个方面已经了如指掌，我认为我有能力，也有信心在保全岗位上做出更优异的业绩。

　　众所周知，业务能力过硬是做好本职工作的最根本要求，也是最重要的一点，没有过硬的业务素质，又如何把工作做好，其它的一切更是无从谈起。十几年的工作经历和不断学习让我拥有了极其丰富的业务知识，使我有能力去面对工作中的任何困难和挑战。为了提高自己的.知识水平，以便将来更了的开展工作，我参加了组织的“湖南大学”远程教育，并取得了金融专业的本科学历，两年的学习，充实了自己，也必将为今后的工作迈上一个新的台阶打下坚实的根底。

　　俗语说“干一行，爱一行，我做寿保险工作已经十几年了，我也深深的爱上了这份工作，为了她，我可以付出汗水，付出智慧，付出我的青春，希望公司能给我这个能充分发挥我特长的能力和时机，我会以实际行动来证明我没有辜负领导的期望。

　　如果我能竞聘上这个岗位，我将会更加努力的工作，以十倍的热情投入到工作中去，奉行“以客户为中心”的效劳理念，用“以公司为家、与公司共荣辱”的态度去认真对待工作。继续深入的学习专业知识，提高业务素质，更加严格的要求自己，以员工的行为标准为准则，遵守公司纪律，时时注意自己的言行举止，保持积极向上的安康心态，树立公司良好的员工形象。总之，如果我可以竞聘上这个岗位，我会把我多年积累的经历和所学到的知识，有效的运用的实际工作中去，理论与相结合，一定会大大提高工作的效率！为我公司的开展做出更大的奉献~谢谢大家！

　　交管所副所长是一个具有“管理性和效劳性”的双重性职位。既要配合所长管理好全所，又要效劳好群众、效劳好全体同志，成为一个沟通桥梁，更是一个需要具有大局观、业务能力强、善于协调、乐于奉献的岗位。对照自己十多年来的磨练，我觉得自己根本具备了这样的素质。如果能竞聘成为副所长，我将摆正自己的位置，履行好副所长的职责，配合领导做好分管工作的“主攻手”，加强员工队伍建立，提高员工素质；找准业务开展着力点，促进业务开展；努力完成上级下达的各工程标任务。详细开展以下工作：副所长工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，要求员工做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名合格的副所长，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

　　我想作为一名副所长关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不模糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推开工作。与下级发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升我所层次，真正让领导放心、上下级满意、全体同事顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提本所的地位。

　　我要树立全心全意为职工群众效劳的思想，做到效劳态度和蔼、热情、耐心、细致，为领导、部门和职工群众提供良好周到的效劳。我要加强团结，与同事间气氛融洽，配合默契，从大局和整体利益出发，互相支持，互相帮助，共同把各项工作做好，促进分公司各项工作安康、持续、快速开展。

　　我要认真贯彻执行国家有关公路运输的方针政策、法律、法规，在上级交通部门的领导下，行使对公路交通运输管理职责：

　　一是及时向经营者宣传贯彻国家、行业相关法律法规。

　　二是对经营行为进展监视，依法履行对营运车辆的各类交通规费缴纳情况的稽征工作，仲裁车站与经营者、旅客之间出现的有关纠纷；现场解决乘客对经营者的投诉。

　　三是依照国家道路运输法律法规，认真履行对全县范围道路运输市场的监视检查职能，协助各交管站开展的突击活动，协助运政股开展全x（县或市）客运经营的开业许可；

　　四是负责受理举报投诉案件，及时查处，及时答复。按照法定权限和法定程序，对违反道路运输管理规定的单位和个人，依法进展调查取证，拟写调查报告，提出交通行政建议案和查漏补征交通规费等执法职能。

　　五是展运输市场日常巡查、及节假日值班工作，负责处理运输市场突发事件。

　　当然，我也明白自身的差距。在各位领导面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经历，我会不断、升华；才干，我会不断培养、提高。假设各位领导相信我、信任我，能够给我一次时机，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托。如果不能竞聘成功，我也会一如既往地在自己的工作岗位上干好本职工作，不断完善自己，励精图治、恪尽职守，在拼搏奉献中实现自身的人生价值。

　　最后，我再次衷心感谢领导给了我这个难得的竞聘时机，衷心感谢各位评委和在座的同志对我的支持和鼓励。谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇9**

　　尊敬的各位领导、教师：

　　大家好!

　　面对xx公司这人才济济的大家庭，觉得自己很没资格站在这里。因为自己才来xx公司工作两年，也没为学校做出多大成绩，今天来参加竞聘，着实感到资历尚浅。今天早上我也这样与王教师交流着，但王教师却说：“没有试过怎能说不行〞。

　　是啊，这让我想起自己暑假期间曾经读过的一篇文章，主题大致是?英勇的亮出你自己?，讲的是一位教授在中国授课时，每每提到一个问题，大多数同学们的反响总是把头低下，不敢直视教师那扫视、搜寻的目光。从而课堂上教授也深感无奈，觉得自己的授课不能与学消费生共鸣，不想继续下去。因此教授穿插了在国外授课的情景：一进教室，有很多同学会将自己的名字用最醒目的颜色和大大的字体写在一张纸上，贴在自己的座位上，以便于随时能让教授点出自己的名字。而每当教授抛出一个问题时，会有很多学生自信大胆的站起来，阐述自己的见解。实际证明，这些英勇地亮出自己的同学，有时就因为一次答复以下问题，表现了自己的智慧和才能，而被一些著名公司重用。

　　只有英勇的亮出自己，才能为自己争取到时机。新的时代，不需要过分谦虚。记得在师范时每节文选课的三分钟演讲，我有一次演讲的题目是?不要轻易说我不行?。

　　虽然自己经常用这样的例子在课堂上鼓励我的学生，可是反思自己，我做到了吗?没有。虽然以前在原先单位干过少先大队辅导员，语文教研组长，但这一切都是指导给予我的厚望，没有一次是靠着亮出自己做到的。

　　直到今天，走上这个讲台，我想来一次挑战，这不仅将是我人生中的一种财富，我想我也是为自己孩子做典范，让我那还有些胆小的女儿再自信些，我想这样也将是我鼓励学生的一次积极、真实而富有说服力的正面材料。细细一想，这岂不是一举三得，还有什么比真实的例子更能打动人呢?

　　那么既然今天我英勇的站在了这里，我想我应该英勇的亮出自己的优势，也便于指导和同事坚决自己是否可以胜任此项工作。

　　1、认真对待任何事情。

　　我用心想想自己也没有什么过人的智慧和才能，但我总觉得“认真对待任何事情〞是我的`座右铭。也许有的同事会认为我的座右铭太简单了，太朴实了，究其核心其实只有两个字“认真〞，但我觉得这“认真〞太不普通了，正是它让我收获了一些虽不辉煌，却对的起自己良心和付出的成绩。

　　2、对待工作勤勤恳恳，任劳任怨。

　　我记得在原先单位，指导老是说这样一句话：“能者多劳〞。很多人会认为这是一句冠冕堂皇的抚慰话，但回忆自己的成长历程，假设不去承担这种多劳，怎能在一次次磨砺中成长起来。也像我们朱校长说的那样：破茧成蝶的过程是痛苦的，但结果是美丽的。

　　3、个性不张扬，能与同事和睦相处。

　　无论在上学或是工作期间，我一只有着较好的人缘，我想这与我的个性可能有关。从不敢认为自己多么优秀，哪怕是取的一点成绩也不敢居功自傲。自己不太善谈，但我会用我的微笑和真诚，敢于在同事间多挑担子，来让大家认识我，理解我，接纳我。我想大家在一起是缘分，真的就像张校长说的那样：同事们在一起的时间有时甚至比家人还多。

　　当然，人无完人，金无足赤，我还有许多缺点，如在工作中缺乏创新精神，做事有时会显得优柔寡断，沟通才能亟待加强，但我愿意学习，愿意改变，愿意进步。

　　因此，假设我能竞聘成功，我将一如既往发挥自己的优势，积极努力做好以下工作：

　　1、作为年级组的带头人，高度的责任感是做好工作的先决条件。我会做好自己的工作，率先垂范，全面关心本组教师的生活和工作，在本组内形成团结和睦的人际关系;引导全组形成“发奋向上，锐意改革，团结互助，勇于奉献〞的作风。

　　2、认真履行岗位职责,给蹲点指导当好助手和参谋,步调一致地贯彻执行学校的教学工作意图，做到上情下达。认真完成学校各处室布置的任务

　　3、要作到与时俱进，学习先进的教学管理理念，提升自己的工作才能，这样才会获得其他教师的尊重，便于工作的开展。

　　以上是我的一些不成熟的想法，不够详细，针对性不强，假假设竞聘成功，我将会从细处着手，详细制定自己的工作思路。总之，是学校给了我成长的时机与舞台，我将尽自己的一份绵薄之力，为学校的开展推波助澜。

　　谢谢大家!

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇10**

　　我叫，生于XX年，中学时期四次被评为黄石市市级三好学生和优秀团员。XX年考入XX学院数学系，曾担任学习委员，团支书，系团总支宣传委员，院团委宣传部副部长等职务，二十岁入党，多次获各种荣誉和奖学金。XX年大学毕业分配到市劳动人事局工业技校，在教务科、办公室等六个岗位工作过，曾被黄石市总工会、黄石劳动人事局、黄石市教委、董必武奖励基金会联合表彰为黄石市优秀青年教育工作者，XX年元月任市工业技校教务科副科长，XX年XX月任市工业技校办公室主任，XX年底调入市人事局工资料并保留原副科级待遇，XX年XX月任工资科副科长，XX年XX月任工资科主任科员。

　　为了使大家对我有一个较为全面的了解，借此机会，向在坐的各位简要介绍近几年我的工作情况和下一步的工作打算。

　　自身工作情况

　　自到人事局后，我在计算机软件的开发上做过很多努力，因此或多或少被别人看得很神秘，其实并不神秘。我就从三个方面谈谈自己的工作情况。

　　第专业知识的实践。自我到工资福利科后就努力研究工资政策，探索政策间的逻辑关系，刻苦钻研计算机技术，不断寻求知识与工作的结合点，开创了计算机自动技术与工资审批有机结合新路子。主要成果是：我针对计算机使用上存在的问题大胆提出自动审批的设想，并通过多年的艰辛努力，开发出一套自动化程度非常高的全自动的工资自动审批软件系统，在我局率先实现了工资自动审批，有效地提高了工作效率，后被省人事厅看中，在全省推广使用。

　　第组织协调能力的发挥。在实际工作中存在一些劳动密集型的事务，这种情况下，通过精心的组织协调来发挥群众的作用是最佳的方法。比如：在实现自动审批的初期，存在大量的核对工作，我构思好实施方案后，作好充分的准备工作，集中五天时间分批组织了教委和卫生系统五十来家单位近百号人在微机教室里集体作业，一周内完成了近七千人的核对和工资审批任务。

　　第自我学习自我完善的提高。学习是一个人不断提高不断进步的源泉。我比较注重自身素质的提高，虚心好学，勤奋肯钻，因此做事对自己有信心。有一次，为了弄清建国以来有关离退休政策，查阅了大量书籍，并深入到三个不同类型单位核对了大量档案。

　　下一步的打算

　　总体工作思路：我把人事事业当作实现自我人生价值的途径，使个人追求与单位利益一致起来，个人目标的实现，就是我对单位和社会的奉献。如果我当选为科长，我将注重科室同事的再学习，带领他们向复合型干部发展，调动大家的积极性，激发同志们的事业心和成就感，齐心协力，开拓进取，内抓管理，外树形象，提高工作效率和工作质量，以科学的管理、优质的服务，创造良好的社会效益，同时，在保证社会效益的前提下，通过优质全位的服务来创造可持续的经济效益，争创一流科室。

　　具体来说，我将从如下六个方面入手抓工作：

　　1、科学管理抓好工作。树立正确的管理思想，坚持原则按政策办事，并注意执行政策的导向作用，始终不忘政策制定时的初衷，保证政策执行的效果。采用科学的管理手段，利用计算机做到，该管的管住，该控制的控制祝同时把握好宏观管理与微观管理的关系，安排具体工作时要考虑到宏观管理的需要，进行宏观管理决策分析时，要充分利用微观管理的成果。

　　2、优质服务为人民。树立为经济建设服务，为企事业单位服务的思想，将全心全意为人民服务的意思体现在我们的一言一行中，努力提高服务水平，为单位提供切实有效的明显有益的服务。

　　3、提高效率出成绩。规范理顺办事程序，简化手续，方便群众。强调效率意识，做任何事情都要考虑如何安排最科学便捷，利用计算机将科室日常事务性工作压缩在最短的时间内保质保量完成。

　　4、拓展职能发展事业。当今已是市场经济时代，正将过渡到知识经济时代，而人事工作还残留着太多计划经济的遗迹，随着中国加入WTO与国际经济的接轨，人事工作面临着更大的挑战，时代要求我们在人事部门的职责范围内开辟新的职能空间，建立与之相适应的工作内容、工作模式和、工作方法，在经济改革发展大潮中发挥人事局的作用，体现人事局的价值。

　　5、加强学习共同提高。在科内营造一个良好的学习氛围，注重全市人事干部的业务培训，提高其应用计算机的能力，促进其综合素质的提高。

　　6、增强凝聚力，充分调动下属的积极性，形成工作合力。对待下属，在政治上、工作上、学习上互帮互助，对他们更多鼓励，让其充分发挥他们的聪明才智，从而为青年人的成长创造一个良好的环境，争取把下属培养锻炼成复合型干部，群雄齐战，争创一流科室。

　　近期要抓的两件事：

　　1、从现在开始，元月底结束，借这次机构改革，结合这次调资、统计年报，对全市机关事业单位、及人员数据进行清理，三项工作结合起来一并完成。尽量利用现有数据提高工作效率和工作质量。争取明年将统计年报的一大半工作交计算机自动完成。在单位、人员清理清楚的基础上，每月用计算机自动统计，给局领导提供全市机关事业单位情况报表。这是个基础工作。

　　2、全科所有业务采用计算机自动化办公，将每月的日常工作压缩在一周内完成。挤出时间做二件事。一是学习业务和新科技知识， 二是走出去搞调查、搞研究。一方面施行科学高效的管理，将人事部门的管理作用落到实处，另一方面提高科室整体素质，树立服务意识，把科室建设成带有科研性质的科室，具备科学指导优质服务的能力，为人事部门的职能转变做好准备。

　　我对这次竞争上岗的态度

　　这么多年来，我在领导的指导帮助以及同志们的支持配合下，获益匪浅，让我取得了很大的进步，特此向大家表示感谢。如若近日竞聘成功，我一定不负众望，把自己的承诺付诸于行动。一直以来我奉行 低调做人，高调做人 准则，因此我一定会努力做好，力争完美。如若这次未能竞聘成功，我也不会因此而弃馁，而是更加努力，尽力改正自己的不足，争取得到更大的进步，谢谢!

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！

　　这天，我能够站在那里，参加竞聘\*\*银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮忙！作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我就应站出来，理解组织的挑选。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好!我是，护师，19xx年1月出生，19xx年7月中专毕业于---卫校，分配至现胜利社区卫生服务中心。一直默默地在内科，急诊科等临床一线科室从事护理工作，得到了各方面的好评。

　　我现在是内科的护士长，在担任护士长工作过程中，我注重学习，追求进步，努力将理论知识和实践经验相结合，不断提升和完善自己，经过26年护理工作的锤炼，我积累了丰富的临床经验，收获了大量的医疗知识，极大的提高了业务素质，取得了专科学历证书，目前是科室的主要业务骨干，工作的辛勤与付出得到了科室领导和患者的认可与肯定。

　　26年来我在不同科室的工作历练，让我积累了丰富的人生阅历和一线工作经验，培养了我良好的临床能力和敏捷的反应能力，从事护理工作数年，每天都要接待不同的患者，针对不同的患者，我能发挥个人专长，以细心、及时、周到的服务态度向每一位患者提供最佳的治疗与护理服务。

　　我本人具有很强的团队协作意识和协作能力，在工作中和同事们紧紧配合，充分发挥个人力量和团队精神，责任分明，共同协作，变被动护理为主动护理，向患者提供最好的治疗环境和医疗服务。

　　现在我对护士长这一职位有深该的认识，它是科室管理工作的组织者和指挥者，也是一只优秀的领头羊，有能力协调好方方面面的关系，能与大家沟通交流，关心体贴同事，及时了解大家的思想顾虑，适时疏导，让同事们感受集体的温暖，从而提高工作效率，保持一种良好的工作氛围。

　　除此之外，作为护士长还要具备吃苦耐劳的能力，节假日和周休是医院工作的高峰期，护士长必须要牺牲大量的休息时间，具备无私的奉献精神和严谨的工作态度才能胜任，而这些也正是我所具备的。

　　在以后的`工作中，我将在医院及护理部领导的大力支持下，和科主任紧密合作，以“护理管理创新、护理服务创新”为工作思路，带领科室护理工作人员争创全院模范护理科室。具体工作如下：

　　1、我科室重质量，强管理，实施以病人为中心的人性化护理、科学化护理、文明化护理，使科室的护理工作走上良性发展的状态。

　　2、创立温馨病房和爱心护理，提供优质高效的护理服务，营造群众满意医院，要求护士每天都坚持从仪表美、语言美、行为美做起,给患者温馨礼仪服务。

　　3、加强沟通，增进协调，处理好人际关系，做好各方面、各层次的沟通和协调工作，以高度的同情心和责任感对待病人及家属;以博爱之心和心理感悟力来体察、理解科室的每位工作人员。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇13**

　　尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

　　大家好，在演讲之前，我想首先感谢xx公司为我们提供了这样一个展示自己平台，也感谢领导及策划人员对此次活动的重视及周密的安排，今天是周末，如果不是最近空气污浊，还将感谢上帝能让我早早的见到升起的朝阳，并和亲爱的同事们坐到一起，紧张成一片。

　　我叫，今年25岁，20xx年毕业于西安石油学院计算机信息管理专业，进入中石油之前，曾在做市场管理，20xx年9月父亲不幸车祸去世，本着照顾病弱的母亲和正在大学校园就读的妹妹回到，成为中石油的一名员工。

　　参加工作以来，我一直践行“认认真真工作，踏踏实实做人”的处世原则，尊敬领导，团结同事，关心集体，严格遵守公加油站站长竞聘演讲司和加油站的各项规章制度，很快就适应和掌握了加油站现场操作工作。因个人素质和表现较好，工作仅一个月就被聘为石空加油站前庭主管。此后，我在做好销售工作的同时，利用下班时间认真学习加油站《口袋书》和《员工培训教材》，并在工作中严格执行。这一年多的加油站基层工作经历，使我对加油站的整体工作有了一个较全面的认识，收获和感触颇多。20xx年7月承蒙各位领导赏识，我有幸被选拔参加集团公司20xx年成品油销售系统职业技能竞赛培训，系统的接受了油品储运调和操作工工种的培训，并最终代表宁夏销售公司出征集团公司在江阴举行的总决赛。总之，这些工作经历既锻炼了我的工作能力，又丰富了我的人生阅历，使我成长、成熟。

　　我一直无法忘却非典时期那段刻骨铭心的应聘经历，无法忘却站在一米之外倾听主考官从厚厚的口罩中发出模糊的提问，无法忘却进入企业后，领导说要想实现自己的价值要有铁一般的意志，无法忘记自己站在西安市车水马龙的大街上咬着牙发誓若干年后我回首的不仅仅一段简单的过程，创业的激情开始在我的意识中荡漾开去，弥漫了我的整个灵魂。

　　我想要说的.是，感谢中国石油接纳了我，感加油站经理竞聘演讲报告谢中国石油让我成为宝石花中骄傲的一员，从进入中国石油的那一刻起，我对自己的妈妈说，这将是一个新的开始，我将以不懈的努力报答无时不刻关心我们的石油公司，以及无时不刻惦念着我们的人们。

　　在加油站工作期间，我曾任发油员、营业员、分帐等职并任加油站团支部书记，在领导的衷衷教诲之下，在同事热情的帮助之下，我以严谨的工作作风，丰富的创造力及谦逊的学习态度得到领导及同事的喜爱及信任。我深知学习是提高自身素质的最佳途径，在站内，我向加油站领导及同事们努力学习加油站管理规范、帐务知识、安全知识及专业操作技能，业余，我抱着极大的兴趣学习组织与管理概论、营销管理、心理学、客户管理、人力资源管理等等专业理论知识，以不断提高自身的理论水平及素质修养，希望能在工作过程中加以运用。在加油站工作期间，还参与制订了加油站员工考评细则、员工学习培训计划及培训内容、qhse管理体系、温馨提示ci设计，得到领导及同事的一致好评。

　　两年的工作经历，使我对加油站有了一个较深的认识，加油站作为石油行业的销售终端，承载着行政管理、营销管理、客户管理、人力资源管理、财务管理等等一系列职能，是一个创造效益的、有机的、完整的、负有社会责任的实体单位。

　　随着信息技术的飞跃发展和知识型经济的出现，加油站的运作与管理正在发生前所未有的变化。如今的加油站管理不在是传统意义上的功能性管理，而是一种基于新的经营理念的集成化管理，其目的在于整合加油站的有效资源，最大限度的发挥团队和所有员工的智慧和创造力，使加油站保持持续的竞争优势。

　　因此，我们将要面对的加油站，首先是一个学习型的组织，每一个加油站的管理者或普通员工都必须把学习放在重要的位置，强化专业学习，加快知识更新，切实提高技能，全面完善自己，从而达到自我管理的内涵式发展目标。零售市场的放开让中国石油面临着日益激烈的市场竞争，而所有竞争归根到底是人力资源的竞争、智力的竞争，高素质的管理者与高素质的员工是实现企业变革和创新、振兴和发展的必要条件基础。

　　以上是我所具有的一点点“资质”，希望能得到领导和同志们的认可，如果在此次竞岗中得到领导和同志们的支持，能够从事加油站现场经理这一工作，我将从以下几个方面展开工作：

　　抓安全。安全操作和安全管理是加油站经营的基本保证。安全工作处于加油站一切工作的首位，抓安全就是抓效益。这就要求我从以下几个方面着手做好加油站安全工作，防患于未然：一是定期对员工开展各种安全知识和安全技术培训；二是落实好加油站闭路循环检查法，进行定时、定期巡检，及时发现安全隐患；三是组织员工定期进行各种应急预案的演练；四是落实好“六条禁令”和各项安全管理制度，从源头上杜绝事故的发生；五是搞好与社区及居民的关系，与周边群众做到联防联动，群防群治。

　　抓市场。加油站地处原xx乡街上，位于省道101线与中宣(中宁---宣和)公路交叉处，北距中宁县城5km，是宁夏南部地区各县市前往中宁以西以北地区的必经之地。随着中卫天景山矿山开发和国家3a风景名胜区---寺口子景区建设加速，以及中宁县城城市框架的进一步拉大，加油站的区位优势将进一步显现。因此，在将服务对象锁定在周边近4000农业人口和企事业单位、过境车辆的同时，我将积极获取各种信息，紧跟各项工程建设步伐，主动出击与客户联系，大力开发机构用户，确保完成年度销售任务。

　　抓服务。质量+服务=中国石油。服务就是经营，服务就是效益。首先，必须对员工的服务进行精细化、量化、规范化。紧紧抓住公司开展职业技能鉴定和劳动竞赛活动的契机，对员工进行岗位练兵，提升服务水平。要求员工高标准、规范化做好加油服务“十三步”曲，并且对每一个步骤的用时进行量化，动作精细化，做到微笑服务，礼仪服务，用心服务。让顾客从加油员熟练的操作、规范的动作上看到员工、加油站的服务水平，最终实现用服务吸引顾客，用感情留住顾客的目标。其次，围绕客户需求，延伸服务内容。充分利用加油站区位优势，开展非油业务，丰富便利店商品，方便周边居民以及过往顾客的生活需要。向顾客介绍便

　　利店商品，培养顾客加油站消费意识，推进顾客逐步由加油顺便购物向购物顺便加油转变。向顾客灌输加油站---生活服务区的理念。为顾客提供附加服务，如提供修车工具，雨季为顾客提供借伞服务，提供开水等。抓“2+x”现场管理，展示“简洁、秩序、士气”的企业形象。一是要落实定期巡检制度，按照《加油站管理规范20xx版》(操作部分)的要求，明确加油站各岗位职责，督促员工做好本职工作，执行加油站闭路循环检查法，做好加油站综合日巡检工作。每天到现场对巡检情况逐点进行复核，对发现的问题及时进行处理并做安排，做到规定动作要做准，坚绝杜绝自选动作。二是要做好物品定置化管理工作。严格执行《加油站细节管理手册》和三定”工作的要求，实现加油站“统一形象、统一内部制度、统一服务规范、统一物品摆放”的“四统一”。

　　抓队伍建设，让加油员成为加油站的活品牌和形象代言人。加油站的加油员是和消费者接触最密切的员工，他们的行为和心态直接影响到顾客的满意度和忠诚度。因此，必须采取积极有效的管理措施，激发加油员的工作热情和参与意识，真正实现加油员的“活品牌”效应。一是利用自己的市场营销知识和较宽的知识面为员工定期开展各种形式多样的培训，落实各项学习计划，提高员工对中国石油自有品牌的认知度，认同感和企业自豪感，提高员工自身素质；二是关爱员工，开展各项活动，激发员工工作和生活的激情，促使员工以最佳的精神状态投入到加油站的工作和建设中去；三是组织员工参加公司职业技能鉴定和劳动竞赛活动，开展岗位练兵，进行“学练考建”，把员工培养成能够胜任加油站各岗位工作需要的“优秀加油员、现场安全员、行业宣传员、设备维护保养员、管理监督员”。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇14**

　　各位领导，各位老师：

　　下午好！岁月匆匆，一年又过去了，在这一年中，我取得了人生最重要的成长与进步。去年的这个时候，我担当了班主任教师，当时的我惆怅、茫然，班主任工作对我来说是新的领域，它既新奇又充满挑战。学校领导对我充分信任与支持，身边的老师给我工作与生活上的帮助与指引，让得我顺利完成学校布置的各项教育教学任务与日常事务，我工作的顺利开展离不开你们的支持与鼓励，感谢你们。

　　正如我在班主任申请中所说的，我希望承担起一个班级，用我的努力去帮助一群或许还不太懂事的孩子，不仅帮助他们解决学业上的困惑，更要帮助他们解决成长过程中遇到的各种苦恼与烦闷。班主任是学生成长过程中最重要的老师，学生行为习惯的养成，理想信念的确立，学习方法的心得等等都与班主任的教导有关。“上面千条线，下面一根针”，学校千头万绪的工作也需要班主任点点滴滴地去贯彻与落实。当班主任是辛苦的，也是幸福的，借用现在流行的话说叫做“累并快乐着”，我愿意承担这份辛苦，更希望享受这种幸福。

　　在这一年中我也展现了作为一名年轻教师应该有的青春、活力、激情与自信。一年来，我认真的观察身边优秀的班主任老师是如何开展班级工作的，在他们身上我学到了很多宝贵的经验，吕光新老师的以情感人与优秀的班干部协作管理方式，郑旭峰老师丰富多彩的主题活动与对学生全面的研究，郭德勇老师对学生的博爱与良好的应变能力，李敏老师对学生的耐心与细心照顾，张春华老师的大胆泼辣的作风，叶永泉老师的学生自律自主探究的方法等等，他们身上都体现了作为班主任老师的博爱精神与优秀的协调、管理以及组织的能力，这对于我来说是一笔宝贵的财富，我用眼观察，用心思考，对班主任工作有了初步的认识：

　　“因为有了太阳，大地万物自由生长。因为有了月亮，夜晚不再暗淡无光。因为有了星星，天空不再辽远空旷。因为有了我，学生的生活变得多彩多样。”这高度概括了班主任老师对学生的重要性，班主任工作是学校工作的前沿，是联系社会、学校、家长与学生的纽带。所以作为一个班主任首先要做个优秀的协调者，协调好学校与家庭、学生与教师等关系，为学校各方面工作顺利开展做好服务。同时要协调好师生关系，既要关爱学生的健康发展，又要维护好教师声誉。所以从这个角度来说班主任又是个服务者，要有“一切为了学生，为了学生的一切”的服务精神。

　　如果通过此次竞聘我有幸成为一名班主任的话，我将从以下几个方面来开展自己的工作：

　　首先，我将净化班风，把后进生的转化工作放在重中之重的地位

　　大家都知道，我们的学生中有相当数量的学生是被老师认为“学习成绩差，行为习惯差”的所谓“双差生”。他们一方面学习上知难而退，另一方面却又想在其它方面“冒尖”，他们爱穿奇装怪服，总想让自己成为“新新人类”。如何引导、教育好这样一群信心不足但对读书又抱有最后一线希望的学生，将在我的班主任工作中占有重中之重的地位。因此在小学一开学，我就会想尽一切办法来改变这群学生的精神面貌，让他们逐渐养成良好的学习习惯与生活习惯。我认为在我们学校如果能把这项工作做好的话，班主任工作就成功了一半。其次是：

　　1、重视养成教育。养成良好的学习习惯与生活习惯，对学生的成长进步是十分必要的，良好的行为习惯让一个人的终生发展受益匪浅。因此，在班级进行良好品德的养成教育是十分必要的。根据学生的思想实际情况况，与学校的德育工作密切配合，本学期，将从不同的方面与角度对学生进行规律性的常规训练。重点落实好《小学生日常行为规范》，让学生逐步形成良好的道德品质，行为习惯，学习习惯与积极的学习态度，不让一个学生掉队。

　　2、构建教师群体合力，创造合作共赢与谐环境。我准备在班级工作中，认真听取各位老师的意见，做他们与学生之间沟通的桥梁，为学生与教师进行平等的沟通搭好平台，让每位教师在我班上课感到轻松与谐的氛围，让每个学生在班级授课中感到民主自由，让他们在平等与谐的环境中健康自由的发展。

　　3、加强家校联系，让每位家长时刻关注孩子成长，实现合作、交流与沟通，以达共赢之目的。家长始终是孩子最好的老师，他们会尽其所能关注孩子的成长，所以我会充分利用这一优势，加强与学生家长的交流沟通。

　　4、建立好班干部的队伍，让每个学生都得到不同层次的发展。班干部是班级管理中不可或缺的助手，建立一个有威信、有魄力的班级管理队伍是班主任工作的重要部分。班主任对班干工作有指导与帮扶作用，但班主任工作不可替代班干工作，所以班主任建立一个适合本班管理工作的班委，能很好的帮助班主任分担班级管理工作，顺利完成班级各项工作指标。另外，班干部不能实行任命制与终身制，要建立班干竞争制与流动制，让那些有能力但学习不太好的学生也能担任班委，以激励与鞭策他们更好的管理自己与管好班级，让他们的自信心与激情被激发出来，实现班级中游争上游，上游优秀，后进生更有个盼头。

　　5、创建班级文化，形成良好的学习风气，促进班级健康发展。班级的文化建设是一个班级工作的重心，只有建立一个良好的班级文化，才能让学生形成正确认识，促进学生向正确的方向发展。我将从“勤”、“奇”、“书”、“话”四方面进行班级建设：勤——勤学、勤快奇——新生活、新点子书——读书、书写话——言语表达、行为展现

　　第三、我将主动寻求学校领导与各部门的支持与帮助，配合学校各部门积极开展班主任工作，同时协调好与任课老师的关系。

　　俗话说的好，“众人拾柴火焰高”，班级工作单凭班主任单打独斗是不行的。我将争取任课老师的支持，加强与他们的沟通与交流，及时了解学生的.学习变化情况；另一方面我也会在我能力所及范围内尽量给任课老师解决一些问题，为任课老师提供帮助。

　　第四、激发学生竞争意识

　　在班内掀起激烈的、持久的竞争活动。这是“互助”、“友好”的竞争而不是“敌视”的竞争，其目的是为了取得共同的、更大的进步。以“比比谁的星多”等相对固定的评价模式，对学生个人各种表现定期评价，让每个学生明确近期优缺点何在，在班上居何位置，从而增强警惕性与进取心，培养学生的自觉性。

　　在新的学期里，如果我能继续担当班主任工作，我将努力做到：用真诚、宽容对待每一个心灵，用尊重、鼓励呵护每一个学生的天性。苏霍姆林斯基曾说过：“教育技巧的全部奥秘在于如何去爱护学生。”我仍然会用平等、尊重与真诚的爱心去打开每个学生的心门。讲台下，我所面对的不止是几十双渴求知识的眼睛，更是一个需要倾注爱的浩瀚的海洋。用智慧挖掘学生的潜能，用思想激发学生的欲望。每个孩子都是一座宝矿，每个学生都是一个完整的生命体，其身上都有闪光的地方，我会想法设法创设条件，提供机会，鼓励学生战胜自我，大胆实践，让孩子的潜能转化为学生现实的能力，并逐渐增强、扩大。

　　人生无梦显得苍白，人生无理想则如同梦魇。我将由理想而生的热忱、无知而生的勇气、理性而生的智慧投入到我所深爱的教育工作中。在回民小学这片热情的充满希望的教育圣土上，我将以百倍的勤奋与热情把自己奉献给我所热爱的教育事业班主任竞聘演讲稿。

　　当然，我也正是自身存在的不足，处理问题的方式方法不够灵活，我年轻缺乏经验，我的想法与看法还不够全面，我会努力向各位同事学习，更会向老班主任请教，以他人之长补己之短。我一定会尽我最大努力做好班主任工作，让我班能成为一个健康文明、充满活力的集体。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇15**

　　我叫，进入公司已经有两年的光阴，现在在XX区客户服务部工作，在这两年的时间，我得到了公司领导的培养和身边同事的照顾，使我自己在客服部得到了很大的进步。

　　在付费的岗位上，认真学习专业知识，因为在现在这个社会中，没有知识就没有一切，面对客户，自己要做到三心：细心、耐心、用心。用优质服务，提高客户的满意度与忠诚度，把客户的满意，做为自己工作的目标，把客户的利益当做自己的利益，把客户的事当做自己的事办。在保险这个市场里，客户就是一切，对于他们提出的问题，自己都认真回答，只有摆正了心里的位置，才能使客户满意，提高工作效率，更好的服务于客户。

　　此次公司的改革，也是为了适应市场发展的要求，市场变、企业不变，就会出现问题，总是解决不好，就会损失企业的利益，如企业没有了利益，何谈个人利益。所以我认为，公司的这次人事改革是有必要而且及时的。如果我能幸运的竞争上付费这个岗位，会努力的做好自己的本职工作，遵守好公司的各项规章制度，服务好客户，使企业能够顺利的发展，生存的间隙越来越大。履行好自己的职责，争取为公司做出自己最大的贡献。所谓在其位，谋其职，我相信自己有能力在付费的岗位上做出自己最好业绩，工作时间做到精神饱满，保持最好的.精神状态和活力。当然也要做好“一颗红心，两手准备”，如果我没有继续留在付费这个岗位上，说明自己的专业水平还不够高，自己的专业素质还待于加强，所以更要努力的学习，加强自己的专业水平，加强自己的基本职业素质。

　　希望公司的领导和各位同事能给予我最大的支持！使我充分发挥自己的作用，为公司做出自己最大的贡献！

　　谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇16**

　　我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

　　做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

　　我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作，这么多年来没有和任何人当面红过脸，背后搞过人。始终认为：\"沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。\"

　　在个人修养上，认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，读书，习字画，从不教一日闲过。努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。 在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。91年新婚后一周，即被领导派往肥西搞社教活动，没说一名怨言。

　　我第二个有利条件是：

　　我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。在肥西开展社教活动时，一个人负责有几千人的一个大村，在各种复杂的情况下，独自一人组织完成了从宣传动员，查对财目，公开选举到组建新的村班子的各项艰巨任务，受到当地群众的热烈欢迎和领导的表扬。在通信科、政秘科、公司工作期间，也都能较好的处理协调好与上下左右的关系，没有出现过大失误。

　　我第三个有利条件是：

　　具有熟悉各科具体业务和具有一定的通信专业知识。十几年来从通信科到政秘科，从政秘科到公司都负责过工作，各部门业务和人员都比较熟悉，而且都能轻松的应对自如。我在通院学的专业是人防通信指挥，并参加了20xx年全国人防通信站长培训班，在平时工作中也积累了不少政秘、通信等专业知识，具有通信站干部必须具有的专业知识和素质。在这次20xx年全省单边带电台演练中，就专业地、有条不紊的指挥了整个网上演练。顺利地完成了这次演练任务。

　　第四个有利条件是：

　　具有较好文字综合能力。

　　诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作缺乏主动性，谨慎有余，泼辣不够。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

　　对所竞聘岗位的认识和上岗后的设想。

　　一、首先，作为副职，必须了解正职的主要工作思路和目标，我理想概括为2x字\"搞好服务，稳定大局、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息\"。

　　具体为以下几点：

　　1、全面可靠地保障省人防办通信的畅通无阻，为机关搞好服务。通信站的天职是服务，本质是服务，体现的价值也是服务。目前重点任务就是抓好话务、电台、环境卫生，指挥所指挥大厅和窗口服务质量和水平。

　　2、不断开拓通信站的生存空间和发展空间，\"发展是硬道理\"通信站只有发展了，所做的贡献大了，才能更好体现通信站的生存价值和个人价值，同时才能更好解决目前站里事少人多的`局面。站长目前的网站建设以及向地下指挥所要项目等都是为此目的而做的努力。

　　3、利用一切手段、渠道、机会加大培训力度、提升人才培养层次，全面提高全体人同的综合素质，以适应不断更新的通信手段和通信站发展中所需的人才。

　　4、拓宽各种渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，增加收入，以满足站里工作以及全站人员不断增长的物质文化需要。

　　5、建立和规范一系列规章制度，通过对财务、文档统计、房屋租赁、考勤、执勤、设备维护、采购等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循。

　　6、建立和完善各种竞争、淘汰聘用等用人机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而使我站人人有岗位、人人有事做，机构健全，人岗适宜，定位准确。作为副手，一切都有要以站长的工作思路和目标为中心开展做好自己的工作。

　　二、摆正位置，做好配角、当好参谋。

　　副职的主要职责，对站里的全面工作，要尽其所有，收集各种信息供站长参考，向站长提供各种建议和主张，帮助站长顺利作出决策，其次，要有统筹兼顾的思想，当好站里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当站长注意外务活动时，自己要坚守内部事务，当站长转向内部事务时，自己则承担对处的交涉，弥补站长所不能的面面俱到，当站长因工作需要回避责任时，自己则要站出来承担恶名，自觉维护一把手的形象。

　　总而言之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

　　三、天时不如地利，地利不如人和，家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。平时工作难免有产生误解、矛盾和磕磕拌拌的事。所以要协助站长拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，兼听则明，偏听则暗，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，多和大家交心，交朋友，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境，一个\"即有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅\"的工作氛围。

　　四、上岗后要以服务为目的，不以争取为目的，我始终认为当领导就意味着要吃苦在前，享乐在后，只有奉献，不能索取，不能有任何私心杂念，要想群众之所想，急群众之所急，公正廉明，经常和群众换位，想想群众的感受，事关群众个人切身利益问题上，多为群众争取，尽量让给群众。同时用自己的人格魅力，做好表率作用.孔子在《论语》中就有\"其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。\"这句话就是告诫领导者必须培养正气，以身示范。

　　我的座右铭就是：\"律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人\"。

　　最后，我表个态，如果领导和大家把我推上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心，用情、用良心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职、尽现。无论结果如何，我都始终会\"老老实实做人，扎扎实实做事。\"言必信，行必果。

　　谢谢大家！

　　演讲人：王天宇

　　二○XX年三月六日

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇17**

　　尊敬的各位领导，各位评委大家好：

　　首先感谢大家给我这个机会来这里参加竞聘，我叫，我竞聘的岗位是网页设计员。

　　20xx年大学一毕业我就进入新华社从事福建频道的网页设计制作，技术支持，网络维护工作工作，至今已整整5年了。回首往事，庆幸自己在新华社福建分社新闻信息中心这个温暖的集体里，各级领导热心的指导下，各位同仁积极的支持下，在过去的5年中，得到了学习，成长，锻炼的机会，很好地完成了自己的岗位职责。

　　对于竞聘网页设计员的岗位，我用六个字来概括我竞聘这个岗位的优势与认识，那就是\"诚心，成长，诚意\"。

　　一，首先是\"诚心\"

　　本人本着诚挚踏实的心态，认真负责的对待工作，在过往的工作中较好的完成本职工作并履行岗位职责。

　　1，参与福建频道改版工作，完善频道内容建设，执行网站日常维护工作。

　　20xx年至今福建频道进行了五次全面改版，那幕和同仁并肩点灯的情景历历在目。但回首：除对频道首页面进行数次修改外，通过一次次的改版福建频道的内容日见丰富，各个子栏目也日益完善，不但原有传统子栏目，如经济，旅游等的页面得到改进，还设计制作了多个新增子栏目的网页，如房产，名牌，诚信，体育，税收，统战等。在完成频道改版任务之外还在日常工作中，我随时根据频道内容建设需要添加或修改网页，完善频道内容，做好网站的日常维护工作。

　　2，建设网群用户网站与各市县区在线网站，根据要求制作网站应用系统

　　在过往的工作中，网群用户的网站建设也是工作中的重点。20xx年来本人设计制作了多家网群用户网站，计有漳州新闻网，福建省委统战部网站，莆田国土资源局网站，宁德蕉城在线，福建体坛网，福建体育彩票网，福建体育商情网，福建国税之窗等；以及各市县区在线网站，如莆田在线，南安在线，丰泽在线等。在网站建设中我不断推陈出新，网页设计简洁大方，清新流畅，获得了用户的认同；我还设计制作了这些网站的后台管理应用系统，并根据用户的需要为其制作了专门的应用系统，如福建省委统战部网站的各地市统战单位信息上报系统，宁德蕉城在线的新闻评论系统，福建体育彩票网的开奖查询系统，福建体育商情网的供求信息发布系统等，完善了这些网站的功能，丰富了网站的内容。

　　3，制作专题与直播报道网站，参与网上现场直播活动

　　20xx年以来福建频道重点开展了专题报道与网上现场直播网站的建设，这两项业务的网页设计工作也主要由我负责；到此共设计制作了包括福建预防禽流感，构建海峡西岸经济区专题，好战士郑忠华专题，百年小平 八闽追忆，舍已救人好战士郑忠华专题报道，八闽防抗第5号强台风\"海棠\"，红土地上红支书——学习张仁和专题报道，首届海峡两岸图书交易会，福建人民纪念抗战胜利60周年，八闽健儿征战十运会等数十个专题报道网站；还成功设计了涵江区首届文化艺术节暨经贸洽谈会，纪念长征70周年 走进宁化苏区，海峡两岸名牌大学校长论坛，第七届漳州花博会暨农洽会，第九届中国国际投资贸易洽谈会等网上现场直播网站，并参加了各次的网上现场直播活动，为直播提供良好的技术支持，保证了直播的顺利完成，并在现场直播活动中与同事配合，成功应用了网络现场音频视频直播，丰富了直播的内容，使现场直播活动达到了更好的效果。

　　4，配合营销人员开展业务

　　作为技术人员，在工作中还积极配合营销人员开展业务，对他们在业务开展中遇到的相关问题帮助解答，应对客户的咨询问题；对已经签下的合同，根据合同内容要求及时制作完成，很好的配合了中心业务的开展。

　　5，保障中心的上网线路畅通与各部门的电脑正常运行，对网络服务器进行的日常维护

　　定期对中心的网络线路与电脑进行保养维护，及时升级杀毒软件，查杀病毒；对出现故障的电脑与线路，当天排除故障，保证同事们的工作不受影响。对于应用于网络业务的服务器，也定期对其进行日常的系统维护，及时添加系统补丁，进行系统优化，保证安全，防范攻击，使服务器能够正常运行。

　　二，其次是\"成长\"

　　过去的五年除了在专业上得到成长，亦在业务学习上提高自身的`水平。

　　在工作之余，不忘加强业务学习是成长的其中一面。五年来，我注重加强业务学习，结合工作实际，不断总结经验，提高自身业务水平。认真学习了新华社新闻与营销业务知识，在学习中对自己的工作岗位与职责有了更加明确的认识，对新华社营销业务知识有了更加深刻的了解。

　　另外在在工作空余与节假日空闲时间中关注最新的技术动态，参加专业设计的培训，上网搜寻国内外的优秀网站，并对其进行研究，学习有关网页设计知识，努力提高自己的技术水平，并将所学到的知识应用到实际工作中；对于在工作中遇到的难点疑点，及时的查阅相关资料，对其进行钻研，找出解决的方法。

　　三，最后一点\"诚意\"

　　爱岗敬业是一种觉悟，一种境界，一种精神，一种责任，也是时代的迫切要求。我怀着满心的诚意对待着我的工作。

　　每当看到自己精心设计的一个个网站在网络上显示出来，我心里油然而生的是一种自豪感，一种成就感。网络网页建设要求的永远是更全，更新，更好，把福建频道建设成最能吸引住网民\"眼球\"的网站是我工作最大的追求。我深深地热爱着这份工作，深深地热爱着。

　　成也好，败也好，都是自己走过的岁月，已成历史，唯有在新的一年中取长补短，尽自己的力量铸就更加完美的未来。

　　在这里我衷心地恳请各位领导，各位评委给我一个机会，投上您手中宝贵的一票，让我能在自己热爱的岗位上发挥所长，你们的理解，你们的支持与是我幸福的源泉，我会倍加珍惜，并将为之付出百之百的努力，用优异的工作成绩来回报对我的信任！请相信我，谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇18**

　　尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，上述内容是我对此次竞聘最真实的想法，不论成功与否我本人都会保持一个良好的心态去对待今后工作，我时刻准备着，等待着组织部门对我的下一次挑选。

　　谢谢大家!

　　大家好，我叫，我要竞聘的岗位是x区客户服务部的保全岗位。

　　首先，我先简单介绍一下我在商丘市人寿保险公司的工作简历。

　　我于1993年在x区保险公司参加工作，从一名普通的内勤员逐渐成长为公司的业务主干，1998年被提拔为x区人寿保险公司内勤科长，20xx年由于公司需要，被调入业务处理中心从事保全工作。多年的工作锤炼和不断的学习，使我的业务水平有了非常大的进步，我相信我是一名合格的寿险工作者，不管是从前在内勤的岗位，还是现在保全的岗位，我都兢兢业业，辛勤耕耘，努力把自己的工作做的更好，不辜负公司领导的信任。多年来，我在自己的岗位上努力奋斗，工作上从没出过一次问题和失误，曾连年在单位年终评比中获得优秀内勤和个人先进工作者的荣誉。

　　由于不断学习的积累，如今我已经对保全工作的性质、内容等各个方面已经了如指掌，我认为我有能力，也有信心在保全岗位上做出更优异的业绩。

　　众所周知，业务能力过硬是做好本职工作的最基本要求，也是最重要的一点，没有过硬的业务素质，又如何把工作做好，其它的一切更是无从谈起。十几年的工作经验和不断学习让我拥有了极其丰富的\'业务知识，使我有能力去面对工作中的任何困难和挑战。为了提高自己的知识水平，以便将来更了的开展工作，我参加了组织的“湖南大学”远程教育，并取得了金融专业的本科学历，两年的学习，充实了自己，也必将为今后的工作迈上一个新的台阶打下坚实的基础。

　　俗语说“干一行，爱一行，我做寿保险工作已经十几年了，我也深深的爱上了这份工作，为了她，我可以付出汗水，付出智慧，付出我的青春，希望公司能给我这个能充分发挥我特长的能力和机会，我会以实际行动来证明我没有辜负领导的期望~

　　如果我能竞聘上这个岗位，我将会更加努力的工作，以十倍的热情投入到工作中去，奉行“以客户为中心”的服务理念，用“以公司为家、与公司共荣辱”的态度去认真对待工作。继续深入的学习专业知识，提高业务素质，更加严格的要求自己，以员工的行为规范为准则，遵守公司纪律，时时注意自己的言行举止，保持积极向上的健康心态，树立公司良好的员工形象。

　　总之，如果我可以竞聘上这个岗位，我会把我多年积累的经验和所学到的知识，有效的运用的实际工作中去，理论与实践相结合，一定会大大提高工作的效率！为我公司的发展做出更大的贡献~

　　谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇19**

　　各位领导、同事们：

　　大家好！

　　不管等待我的将是怎样的结果，但年轻的我能够参加这次竞聘的时候，我就已经感到了十分的荣幸和幸福，我应该感谢各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位领导、各位评委和各位同事，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘商场店长助理。谢谢大家！

　　下面是对我自己的一个简介：

　　我叫，现年xx岁，大专学历。现任电器白电柜柜长，主要负责现场销售及人员管理。xx年进入中国联通客户部电话营销任客户代表。xx年3月到贵阳总部接受专业培训，在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员，主要负责各县一州的销售情况。xx年被委派到永城邮电通信技术发展连锁有限公司兴义分公司任店长。xx年12月经过兴丰用人的`原则进入兴丰，与兴丰同舟共济近半年，让我学习了不少知识，为自身的素质得到更进一步的提升，让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在，从而使得更有担当与进取。

　　“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

　　如今兴义这个市场，家电行业已处于一个饱和时期，同行的竞争越来越残酷，人有我有，人优我优，要怎样才能在当前竞争激烈的环境中站稳脚跟并独树一帜？就是我们兴丰一直在做的，坚持建立一个建设性学习团队。目的是塑造企业文化，促进人力资源增值，提升经营绩效和团队凝聚力，提倡价值源于专业，建立以企业文化、专业知识为基础。以优质的服务为运营控制，才能在竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”！我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础，服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

　　那市场经济为什么又叫市场经济呢？因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来？就是有需求才有市场。在这样一个供过与求的市场，我们必须做到双赢才能做大。

　　在人生的牌局中，必须学会和别人合作，弥补自己的不足，取长补短从而达到双赢，双赢是现代社会所倡导的一种合作方式。做事情的时候考虑别人的利益站在别人的角度考虑问题，不仅能够赢得对方的信赖和好感，还会为今后的合作打下坚实的基础，如果处处为对方着想一点，就能够获得更多的合作伙伴，自己今后的发展之路会更宽，也就是大家赢才是真的赢。一个企业是离不开人才的，人才聚集才是一个团队，所以人才也是离不开企业团队的。团结就是力量，如果人心所向，众志成城就会以最小的付出获得最大的收获。日本在“二战“短短数十年就成为经济强国。

　　很大一部分原因就是日本企业员工的团体精神，日本企业成员不一定有血缘关系，但凡是进入x一企业共同工作者，即被认为是这一“家”的成员，这就是企业，企业就是一个大家庭。管理大师威廉。戴尔在《建立团队》一书中指出 “过去被视为传奇英雄，并能一手改写组织或部门的强硬经理人，在现今日趋复杂的组织下，已被另一种新型经理人取代，这种经理人能将不同背景、不同训练和不同经验的人组织成一个有效率的工作团体”身为一个主管只有对团队负责，才能对自己负责。我们要从团队的角度出发，树立起对团队工作认真负责的信念，我们兴丰就好比一个大家庭。每一位成员都是其中的一份子，只有每个人都具备了团队工作的精神后，才能对团队的工作认真负责，对自己的人生和事业负责。

　　我认为店长助理的岗位职责是。掌握销售情况，维护卖场环境整洁及现场布置，及时配合柜长解决销售过程中的问题，收集市场信息做好销售分析，以身作则倡导“顾客至上，严于律己，树一流团队”的经营理念，杜绝员工与顾客争执现象；协助办公室主任与政府职能部门协调、联系，保证商场良好的外部环境；做好会员的招募和大宗顾客的拜访；负责安排员工专业知识的培训及员工的业绩考核；负责安排广告宣传品的发放与追踪，确保执行商场的促销活动。 明确各岗位的职责严格要求各岗位的规范，提升商场的销售业绩，先从组织商品做起。

　　最重要的也是商品组合，要根据卖场的定位组织商品，别的卖场畅销的商品不一定在自己店里就能卖好，要懂得根据市场的定位进行货品分流。组合好商品后，就要制定相应的价格链，合理的价格链也是提升业绩的保障。其次从货物陈列方面改进，好的陈列就是最好的导购，要将商品生动化，靠的就是陈列技巧。陈列方法要根据商品的不同来变化。还有商品布局。卖场重要的是保持通畅，要根据顾客的动线来布局自己的卖场主展区、辅展区和促销展区。商品区分要懂得利用各展区的优势进行互补，还需要根据季节来布置卖场，让卖场能吸引顾客，更能留住顾客。导购人员要熟悉产品知识，作为主管更要了解导购人员的性格，了解他们的优点和缺点，更要懂得发挥他们的优点，多鼓励少批评。

　　现在消费者购买的不是商品，更多的是考虑服务。

　　服务应该是：

　　1、把顾客看成我们自己的亲人。

　　2、用微笑面对每一位顾客，因为微笑是一种国际宾客都理解的世界性欢迎语言。

　　3、真诚和友好。这要求所有工作人员都要真诚友好的与顾客沟通。

　　4、要提供快捷迅速的服务，工作人员要根据顾客的要求和投诉问题及时采取行动，以表示你时刻关心顾客。

　　5、要时刻佩戴好自己的工作牌。这主要是方便顾客与你的沟通。

　　6、每一位工作人员都要注重自己的仪容仪表。

　　7、每一位员工都要熟悉自己的工作流程和企业文化，了解有关自己的工作信息。

　　服务做好就是把商品促销提升起来。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能盲目的促销。促销活动要有创意及率先推出。目标要明确，需要在货品、人力、卖场等方面进行谨慎的规划。其次是安全库存，合理的库存是资金链正常运转的保障，要定期的分析商品的流通。库存管理做不好，卖场销售业绩也没有基本保障。能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后只剩下一堆库存，就是因为没有做好库存管理。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇20**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！我是，护师，19xx年1月出生，19xx年7月中专毕业于——卫校，分配至现xx社区卫生服务中心。一直默默地在内科，急诊科等临床一线科室从事护理工作，得到了各方面的好评。

　　我现在是内科的护士长，在担任护士长工作过程中，我注重学习，追求进步，努力将理论知识和实践经验相结合，不断提升和完善自己，经过26年护理工作的锤炼，我积累了丰富的临床经验，收获了大量的医疗知识，极大的提高了业务素质，取得了专科学历证书，目前是科室的主要业务骨干，工作的辛勤与付出得到了科室领导和患者的认可与肯定。

　　26年来我在不同科室的工作历练，让我积累了丰富的\'人生阅历和一线工作经验，培养了我良好的临床能力和敏捷的反应能力，从事护理工作数年，每天都要接待不同的患者，针对不同的患者，我能发挥个人专长，以细心、及时、周到的服务态度向每一位患者提供最佳的治疗与护理服务。

　　我本人具有很强的团队协作意识和协作能力，在工作中和同事们紧紧配合，充分发挥个人力量和团队精神，责任分明，共同协作，变被动护理为主动护理，向患者提供最好的治疗环境和医疗服务。

　　现在我对护士长这一职位有深该的认识，它是科室管理工作的组织者和指挥者，也是一只优秀的领头羊，有能力协调好方方面面的关系，能与大家沟通交流，关心体贴同事，及时了解大家的思想顾虑，适时疏导，让同事们感受集体的温暖，从而提高工作效率，保持一种良好的工作氛围。

　　除此之外，作为护士长还要具备吃苦耐劳的能力，节假日和周休是医院工作的高峰期，护士长必须要牺牲大量的休息时间，具备无私的奉献精神和严谨的工作态度才能胜任，而这些也正是我所具备的。

　　在以后的工作中，我将在医院及护理部领导的大力支持下，和科主任紧密合作，以“护理管理创新、护理服务创新”为工作思路，带领科室护理工作人员争创全院模范护理科室。具体工作如下：

　　1、我科室重质量，强管理，实施以病人为中心的人性化护理、科学化护理、文明化护理，使科室的护理工作走上良性发展的状态。

　　2、创立温馨病房和爱心护理，提供优质高效的护理服务，营造群众满意医院，要求护士每天都坚持从仪表美、语言美、行为美做起，给患者温馨礼仪服务。

　　3、加强沟通，增进协调，处理好人际关系，做好各方面、各层次的沟通和协调工作，以高度的同情心和责任感对待病人及家属；以博爱之心和心理感悟力来体察、理解科室的每位工作人员。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇21**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家下午好！我是综合部的马明慧，很快乐能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的根本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的根底。

　　在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

　　当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的`优势。像外汇宝，会聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经历，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在07年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

　　这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进展了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进展了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。建平这几年经济开展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

　　对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争剧烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

　　对未来工作，我觉得应该以把握大客户为根底，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销方法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的方法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很珍贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的效劳。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会开展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

　　对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

　　由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

　　最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘时机，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

　　谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇22**

　　我叫，进入公司已经有两年的光阴，现在在x区客户服务部工作，在这两年的时间，我得到了公司领导的培养和身边同事的照顾，使我自己在客服部得到了很大的进步。

　　在付费的岗位上，认真学习专业知识，因为在现在这个社会中，没有知识就没有一切，面对客户，自己要做到三心：细心、耐心、用心。用优质服务，提高客户的满意度与忠诚度，把客户的满意，做为自己工作的目标，把客户的利益当做自己的利益，把客户的事当做自己的事办。在保险这个市场里，客户就是一切，对于他们提出的问题，自己都认真回答，只有摆正了心里的位置，才能使客户满意，提高工作效率，更好的服务于客户。

　　此次公司的`改革，也是为了适应市场发展的要求，市场变、企业不变，就会出现问题，总是解决不好，就会损失企业的利益，如企业没有了利益，何谈个人利益。所以我认为，公司的这次人事改革是有必要而且及时的。如果我能幸运的竞争上付费这个岗位，会努力的做好自己的本职工作，遵守好公司的各项规章制度，服务好客户，使企业能够顺利的发展，生存的间隙越来越大。履行好自己的职责，争取为公司做出自己最大的贡献。所谓在其位，谋其职，我相信自己有能力在付费的岗位上做出自己最好业绩，工作时间做到精神饱满，保持最好的精神状态和活力。当然也要做好“一颗红心，两手准备”，如果我没有继续留在付费这个岗位上，说明自己的专业水平还不够高，自己的专业素质还待于加强，所以更要努力的学习，加强自己的专业水平，加强自己的基本职业素质。

　　希望公司的领导和各位同事能给予我最大的支持！使我充分发挥自己的作用，为公司做出自己最大的贡献！

　　谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇23**

　　尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：

　　大家好!

　　现在我手里这几张纸上的文字，是我有生以来第一次亲手敲击出来的竞聘报告书，因为从来没有写过，所以我还特意上网查询了一下竞聘报告的概念。上面说，竞聘报告也叫做竞聘演讲词,是竞聘者竞聘某一职位,在公开或特定的场合,面对特定的听众所发表的用以阐述自我竞聘条件,优势及被聘用后的工作设想和打算的演讲报告。

　　这里面讲到了：竞聘报告也叫做竞聘演讲词，我觉得这句话非常适合现在的我，因为今天我到这里来，其实就是以竞聘的名义，展现自己，让大家认识我，知道在你们身边，有一个名字叫做郝飞的东北小伙子，他正在从稚嫩走向成熟，这就足够了。

　　首先，我也要同其他的竞聘选手一样，由衷地感谢组织给我提供了这样一个展示自己的时机，我很珍惜，更觉得荣幸。

　　下面，简单介绍一下自己。我叫，1983年7月出生，黑龙江人，大专学历。xx年7月毕业于大庆石油学院石油工程专业，同年7月参加工作。首先在大路沟作业区天128井区担任实习技术员，在实习过程中，先后在天一增、天一转、路一转任站点操作员工、天128井区任井区维修大班操作员工、井区资料员、井区兼职培训教师等。xx年1月，调任大路沟作业区生产运行组平安员至今。

　　我本人此次竞聘的岗位是厂质量平安环科节能管理岗。竞聘这个岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

　　之所以提及自己的属相是猪，是因为有时，我真的觉得自己好笨。

　　每当头顶着月亮完成领导交给的工作，第二天却发现自己写的材料那么空洞，想法那么幼稚。我渴望迅速的成长起来，所以我极其认真的对待领导教给我的每一项工作，我属的是一头只有24岁的猪，一头年轻的猪，一头充满斗志的猪，就像作业区吴华经理曾经对我讲过的一句话：年轻，犯的错误都是美丽的。难道属猪。不正是我的优势吗?!

　　父母和朋友都很吃惊从小在城市里长大的我，怎么会那么快就适应这穷山恶水的工作环境，其实去年刚刚参加工作的时候，我曾经一个人偷偷的蹲坐在山间唯一的那条油路上懊悔过，鼻子酸酸的。那时候脑子里根本就没有王进喜，只有我大学时候的女朋友。是工作让她离开，再也没有回来。可是，当我平静下心情，用125度近视的双眼望着山间天边的日出，我发现，自己真的喜欢上这里了，因为我喜欢安静，喜欢思考，喜欢这连绵的、深沉的\'山。也因为，我乐观，我近视，我眼中的世界才更加完美。

　　其实大多数人都不会想到，只有一年零四个月工龄的我，转过一次行。刚刚参加工作的时候，我是以实习技术员的身份分到大路沟作业区的。实习期满后，因为学的是石油工程专业，作业区领导把我调到了技术组进展专业实习。可是，因为参加了一次作业区组织的平安演讲比赛，并获得了第一名，作业区领导看到我对平安工作的认识比较深刻，所以就把我又调到了生产运行组当起了平安员，虽然一个月少了200元的技术津贴，可我还是很愿意，因为比起技术岗位的枯燥，这份充满挑战性的工作，更适合我。而有了石油工程专业知识根底的我，做起平安工作，要更得心应手的多。 1、节能工作和环保工作一样，是大型企业单位未来开展的重中之重，这是大势所趋，是实现可持续开展的必要手段。所以，对节能工作的宣传力度，必须持续加大。我认为，节能工作的宣传，不能像从前一样，仅仅依靠悬挂横幅标语、发放节能书籍、搞节能知识竞赛等方式进展工作宣传，应该充分利用网络，比方通过建立节能q群，传送节能短片等方式进展灵活性的侧面教育，营造节能气氛。

　　2、积极搞好节能工作，需要全员支持，更需要专业节能员的配合。我建议，厂属各二级单位应该配备专职的节能员，专职节能员对本单位节能工作负责监视管理，将节能工作同平安工作一样重视起来，促进全厂节能工作的开展，努力将我厂创立为公司节能亮点。

　　3、通过研究心理学，结合王总经理十个转变新平安观，对全厂员工建立一套专人专管的节能档案，对节能工作突出的个人进展入档表彰。并依据实际奉献进展奖励，加大奖励力度会从很大程度上促进员工节能意识的提高，推进节能工作的开展。

　　尊敬的各位领导、各位评委、全体同仁们，上述内容是我对此次竞聘最真实的想法，不管成功与否我本人都会保持一个良好的心态去对待今后工作，我时刻准备着，等待着组织部门对我的下一次挑选。

　　谢谢大家!

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇24**

　　各位领导:

　　大家好。

　　今天能够代表三年级共同体站在这里竞聘年级课题主任，感谢学校，领导为我提供的这个平台，在各位领导面前，我是一个才疏学浅的老师，但自从踏上班主任的岗位，我一直用心的做好学校布置的每一项任务，但在课题方面，还有所欠缺，这对我来说，也是一项新的挑战。

　　说到课题，对于很多教师来说，按常理来说，应该是一件很简单的事情，事实却是老师不知道什么是课题，不知道如何开展有效的课题研究，遇到的最大困难就是不知道从何下手，找不到合适的研究课题。我认为课题来源于老师教育教学即教学和管理工作中遇到的问题就应该是要研究的课题。也是要做好的课题。在新生命教育理念的引领下，成立年级共同体科研中心，确立年级共同体课题小组负责人和年级共同体年度研究课题并建立评价机制确保课题有效开展，形成有性成果。

　　充分利用学校博客反思主推教师科研成长这一浓厚学习氛围，将课题阶段性学习成果借助博客平台展示交流。在学习中不断课题的深入研究和教师的专业成长。

　　建立学校评价奖惩机制。外部培训，内源性研究动力激发，形成学校教师人人有课题，人人有研究，课题有落实。落实有成果的培育课题研究现象。

　　尊敬的各位评委，以上是我对课题的一些看法，请学校领导予以批评指导。当然，不管竞聘成功与否，我依然会一如既往地、更加勤奋、用心地工作，为幸福培育，培育幸福而努力。

　　95年回校任教，先后担任美术组，基训组副组长职务，98年开始任教学干事，配合主管科长主要负责艺体科教学管理学生基本功训练与考核及特长生培养等工作。在工作中使我熟悉并掌握了了艺体科的学科特点及教学规律，并逐渐积累了一些艺体科教学管理经验。96、98、99年度考核为优秀，多次被评为省青少年科技艺术大赛优秀辅导教师，在全省第五、六届中师学生语言文字基本功竞赛中荣获优秀指导教师。工作以来，一直努力提高自身专业素质，并取得了一些成绩。

　　一、书画作品曾在全国文华杯书画大赛中荣获金奖，被授予“中国当代硬笔书法百杰”称号，在中日青少年书画展中获银奖，在日本展出，另外在吉林省硬笔书法大赛，松原市首届文化艺术节等活动中均获一等奖，20xx年应邀参加由中央电视台举办的全国书画大赛电视颁奖晚会。

　　二、99年由吉林人民出版社出版个人书法专集，主编《师苑书法作品集萃》一书（吉林摄影出版社）。曾在《中国教育报》、《师范教育》等36种报刊发表论文及书画作品200余篇，其中95年《江城日报》，98年《中国钢笔书法》杂志、《中师书坛报》，99年《钢笔书法报》、《松原日报》分别刊发专题介绍，有些作品及简历还在“书艺周刊”“硬笔书法天地”等互联网上登载。

　　三、如今我已被吸收为中国硬笔书法家协会会员，全国“校园八杰”书法创作组成员，省书法家协会、省青年书法家协会会员，当选为松原市美术家协会、书法家协会常务理事、松原市青年书法家协会副秘书长、松原市科技书画家协会副主席，松原市硬笔书法家协会理事、吉林省教育学会书法教育专业委员会理事，全国业余书画等级考核委员会松原考区辅导教师。

　　几年来，根据我的思想及工作表现，曾推选为“松原市十佳青年教师”候选人，20xx年9月被省教育厅授予“吉林省教育系统师德标兵”荣誉称号。

　　以上是我的工作概况，如果我能授聘这个岗位，我的工作设想是：在抓好常规教学管理的同时根据我院实际重点抓好以下几方面工作：

　　一、大力提高教师专业素质和创新意识

　　根据我院实际情况提高现有教师专业素质和创新意识已成当务之急，尤其是艺体科专业性更强，对教师的.要求自然更高。我们可以采取“走出去、请进来”的方式，让教师真正开阔视野，同时加大专业教师业务培训与考核力度。

　　二、完善和改革考试制度，充分发挥学生的积极主动性

　　艺体科的学科特点，实践性、表现性较强，在考试过程中要为学生营造一个利于表现的热烈的艺术氛围，使学生不再是被动的去接受考试，而是以一种积极的心态主动地去展现自我。

　　三、适应社会需求，适当调整课程设置

　　为了解决学生就业难的问题，必须要求我们在培养方向及课程设置上要能与社会需求相适应，并要有超前意识。

　　四、加强师生社会实践活动，密切学校与社会的关系。

　　充分发挥艺体科学科优势，积极组织师生参与社会文体活动，好组织师生送文化下乡等活动，不但煅炼了学生的社会实践能力，重要的是密切了学校与社会的关系，同时提高了我校的声誉，使艺体系真正成为向社会展示我院内风采的一个窗口。

　　最后，感谢分院党委各位领导给我们年青人这样一次竞争的机会，不论我能否竞聘上岗，我都会一如既往地、踏踏实实地工作，为我院今后的发展做出自己最大的、应有的贡献。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇25**

　　各位指导、同事们：

　　大家好！

　　一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。今天，我本着参与、锻炼、提升进而推动事业开展的目的，参加这次竞聘。站在这里，我的心情非常冲动，感恩指导和同志们对我的信任，给了我这次难得的展示自我、检验自我的时机。我演讲的题目是：勇挑重担、竭诚奉献。

　　下面我对自己的根本情况向各位做一简单的介绍：

　　我叫，今年xx岁，专科文化程度，20xx年xx月xx日到宝鸡烟草物流中心参加工作，现从事资金结算工作。

　　回忆往昔，岁月如梭，不知不觉中我已工作10年。亲眼见证了公司从当初的码垛式仓储变为自动化的立体式仓储形式。从当初的手工分拣货物到如今的半自动化分拣，配送才能也由固定的\'市区扩大到涵盖十个县区的规模。可以说，公司翻天覆地的变换，我看在眼里，乐在心里。因为，我是其中的建立者，也是公司开展历史的见证者。如今，我不仅仅把这里当做是我工作的地方，更是一个温暖的大家庭。我愿意为公司的开展壮大奉献自己的力量。

　　面对这次出纳员竞聘，我想自身具有如下优势：

　　一、坚持学习，不断提升工作程度

　　参加工作以来，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提升自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级指导下达的任务。常常利用空余时间学习物流方面的专业知识，并获得了高级物流师、中级经济师的职称，还获得了西南交大物流专科毕业证书。

　　二、具备丰富的工作经历

　　我在仓储部工作多年，主要负责账务与实物方面的管理工作，如今的资金结算工作主要负责物流中心卷烟货款接算、以及票据管理、银行对账等财务方面的工作。因此，我熟悉财务工作流程和相关的规章制度，纯熟操作电脑，总结出了一套自己的工作方式，以确保工作快速、准确。并且，我已经在出纳岗位上工作，日常的出纳工作也比较熟悉，竞聘上岗后可以快速开展工作。

　　三、具有严谨的工作作风和高度的责任感

　　物流工作是与资金和货物打交道的。因此，我严格要求自己要小心、慎重、准确。不允许工作出半点过失。我一直把“爱岗敬业、开拓进取〞作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。对任何工作都一丝不苟、任劳任怨，别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己先做到，从不揽工诿过。

　　假设这次竞聘成功，我将从以下几个方面着手，认真履行岗位职责：

　　一、抓好自身建立，全面提升素质

　　出纳工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，做到业务素质和效劳程度齐头并进，努力争当一名合格的出纳员，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力理论“团结、务实、严谨、拼搏、奉献〞的时代精神。

　　二、提升工作质量，做好出纳各项工作

　　我会坚持干一行，爱一行，专一行，脚踏实地地干好本职工作。要根据公司业务的需要，把握工作重点，利用空余时间多学习会计知识和相关软件的使用知识，努力提升工作质量。同时，牢记树立风险意识，做到勤对账和日清月结，在工作繁忙的时候，更要小心慎重，防止出现过失。

　　三、强化效劳，做好协调沟通工作

　　我会以效劳公司经营开展为己任，进一步强化效劳意识，在做好本职工作的同时，加强与其他各部门及工作人员的协调、沟通，协助会计人员，做好公司的财务工作。

　　各位评委、各位指导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗热诚的心，说明了自己的态度和意志，愿把自己的聪明和才智、辛勤和汗水融进出纳的实际工作中，争取干出一流业绩，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向大家表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，为我们宝鸡烟草物流中心开展作出自己应有努力与奉献。

　　我的演讲完了，谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇26**

　　尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：

　　大家好!

　　现在我手里这几张纸上的文字，是我有生以来第一次亲手敲击出来的竞聘报告书，因为从来没有写过，所以我还特意上网查询了一下竞聘报告的概念。上面说，竞聘报告也叫做竞聘演讲词,是竞聘者竞聘某一职位,在公开或特定的场合,面对特定的听众所发表的用以阐述自我竞聘条件,优势及被聘用后的工作设想和

　　打算的演讲报告。

　　这里面讲到了：竞聘报告也叫做竞聘演讲词，我觉得这句话非常适合现在的我，因为今天我到这里来，其实就是以竞聘的名义，展现自己，让大家认识我，知道在你们身边，有一个名字叫做郝飞的东北小伙子，他正在从稚嫩走向成熟，这就足够了。

　　首先，我也要同其他的竞聘选手一样，由衷地感谢组织给我提供了这样一个展示自己的机会，我很珍惜，更觉得荣幸。

　　下面，简单介绍一下自己。我叫郝飞，1983年7月出生，黑龙江人，大专学历。xx年7月毕业于大庆石油学院石油工程专业，同年7月参加工作。首先在大路沟作业区天128井区担任实习技术员，在实习过程中，先后在天一增、天一转、路一转任站点操作员工、天128井区任井区维修大班操作员工、井区资料员、井区兼职培训教师等。xx年1月，调任大路沟作业区生产运行组安全员至今。

　　我本人此次竞聘的岗位是厂质量安全环科节能管理岗。竞聘这个岗位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件。

　　我的第一个有利条件是：属猪。

　　之所以提及自己的属相是猪，是因为有时，我真的觉得自己好笨。

　　每当头顶着月亮完成领导交给的工作，第二天却发现自己写的材料那么空洞，想法那么幼稚。我渴望迅速的成长起来，所以我极其认真的对待领导教给我的每一项工作，我属的是一头只有24岁的猪，一头年轻的猪，一头充满斗志的猪，就像作业区吴华经理曾经对我讲过的一句话：年轻，犯的错误都是美丽的。难道属猪。不正是我的优势吗?!

　　我的第二个有利条件是：近视。

　　父母和朋友都很吃惊从小在城市里长大的我，怎么会那么快就适应这穷山恶

　　水的工作环境，其实去年刚刚参加工作的\'时候，我曾经一个人偷偷的蹲坐在山间唯一的那条油路上后悔过，鼻子酸酸的。那时候脑子里根本就没有王进喜，只有我大学时候的女朋友。是工作让她离开，再也没有回来。可是，当我平静下心情，用125度近视的双眼望着山间天边的日出，我发现，自己真的喜欢上这里了，因为我喜欢安静，喜欢思考，喜欢这连绵的、深沉的山。也因为，我乐观，我近视，我眼中的世界才更加完美。

　　我的第三个有利条件是：转行。

　　其实大多数人都不会想到，只有一年零四个月工龄的我，转过一次行。刚刚参加工作的时候，我是以实习技术员的身份分到大路沟作业区的。实习期满后，因为学的是石油工程专业，作业区领导把我调到了技术组进行专业实习。可是，因为参加了一次作业区组织的安全演讲比赛，并获得了第一名，作业区领导看到我对安全工作的认识比较深刻，所以就把我又调到了生产运行组当起了安全员，虽然一个月少了200元的技术津贴，可我还是很愿意，因为比起技术岗位的枯燥，这份充满挑战性的工作，更适合我。而有了石油工程专业知识基础的我，做起安全工作，要更得心应手的多。

　　下面是我对竞聘岗位上岗后的工作设想：

　　1、节能工作和环保工作一样，是大型企业单位未来发展的重中之重，这是大势所趋，是实现可持续发展的必要手段。所以，对节能工作的宣传力度，必须持续加大。我认为，节能工作的宣传，不能像从前一样，仅仅依靠悬挂横幅标语、发放节能书籍、搞节能知识竞赛等方式进行工作宣传，应该充分利用网络，比如通过建立节能q群，传送节能短片等方式进行灵活性的侧面教育，营造节能氛围。

　　2、积极搞好节能工作，需要全员支持，更需要专业节能员的配合。我建议，厂属各二级单位应该配备专职的节能员，专职节能员对本单位节能工作负责监督管理，将节能工作同安全工作一样重视起来，促进全厂节能工作的开展，努力将我厂创建为公司节能亮点。

　　3、通过研究心理学，结合王总经理十个转变新安全观，对全厂员工建立一套专人专管的节能档案，对节能工作突出的个人进行入档表彰。并依据实际贡献进行奖励，加大奖励力度会从很大程度上促进员工节能意识的提高，推进节能工作的开展。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇27**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！

　　首先感谢大家给我这个机会来这里参加竞聘，我叫小红，我竞聘的岗位是网页设计员。

　　大学一毕业我就进入新华社从事福建频道的网页设计制作，技术支持，网络维护工作工作，至今已整整5年了。回首往事，庆幸自己在新华社福建分社新闻信息中心这个温暖的集体里，各级领导热心的指导下，各位同仁积极的支持下，在过去的5年中，得到了学习，成长，锻炼的机会，很好地完成了自己的岗位职责。

　　对于竞聘网页设计员的岗位，我用六个字来概括我竞聘这个岗位的优势与认识，那就是\"诚心，成长，诚意\"。

　　一、首先是\"诚心\"

　　本人本着诚挚踏实的心态，认真负责的对待工作，在过往的工作中较好的完成本职工作并履行岗位职责。

　　1、参与福建频道改版工作，完善频道内容建设，执行日常维护工作。

　　至今福建频道进行了五次全面改版，那幕和同仁并肩点灯的情景历历在目。但回首：除对频道首页面进行数次修改外，通过一次次的改版福建频道的内容日见丰富，各个子栏目也日益完善，不但原有传统子栏目，如经济，旅游等的页面得到改进，还设计制作了多个新增子栏目的网页，如房产，名牌，诚信，体育，税收，统战等。在完成频道改版任务之外还在日常工作中，我随时根据频道内容建设需要添加或修改网页，完善频道内容，做好的日常维护工作。

　　2、建设网群用户与各市县区在线，根据要求制作应用系统

　　在过往的工作中，网群用户的建设也是工作中的重点。来本人设计制作了多家网群用户，计有漳州新闻网，福建省委统战部，莆田国土资源局，宁德蕉城在线，福建体坛网，福建体育彩票网，福建体育商情网，福建国税之窗等；以及各市县区在线，如莆田在线，南安在线，丰泽在线等。在建设中我不断推陈出新，网页设计简洁大方，清新流畅，获得了用户的认同；我还设计制作了这些的后台管理应用系统，并根据用户的需要为其制作了专门的应用系统，如福建省委统战部的各地市统战单位信息上报系统，宁德蕉城在线的新闻评论系统，福建体育彩票网的开奖查询系统，福建体育商情网的供求信息发布系统等，完善了这些的功能，丰富了的内容。

　　3、制作专题与直播报道，参与网上现场直播活动

　　以来福建频道重点开展了专题报道与网上现场直播的建设，这两项业务的网页设计工作也主要由我负责；到此共设计制作了包括福建预防禽流感，构建海峡西岸经济区专题，好战士郑忠华专题，百年小平八闽追忆，舍已救人好战士郑忠华专题报道，八闽防抗第5号强台风\"海棠\"，红土地上红支书——学习张仁和专题报道，首届海峡两岸图书交易会，福建人民纪念抗战胜利60周年，八闽健儿征战十运会等数十个专题报道；还成功设计了涵江区首届文化艺术节暨经贸洽谈会，纪念长征70周年走进宁化苏区，海峡两岸名牌大学校长论坛，第七届漳州花博会暨农洽会，第九届中国国际投资贸易洽谈会等网上现场直播，并参加了各次的网上现场直播活动，为直播提供良好的技术支持，保证了直播的顺利完成，并在现场直播活动中与同事配合，成功应用了网络现场音频视频直播，丰富了直播的内容，使现场直播活动达到了更好的效果。

　　4、配合营销人员开展业务

　　作为技术人员，在工作中还积极配合营销人员开展业务，对他们在业务开展中遇到的相关问题帮助解答，应对客户的咨询问题；对已经签下的合同，根据合同内容要求及时制作完成，很好的配合了中心业务的开展。

　　5、保障中心的上网线路畅通与各部门的电脑正常运行，对网络服务器进行的日常维护

　　定期对中心的网络线路与电脑进行保养维护，及时升级杀毒软件，查杀病毒；对出现故障的电脑与线路，当天排除故障，保证同事们的工作不受影响。对于应用于网络业务的服务器，也定期对其进行日常的系统维护，及时添加系统补丁，进行系统优化，保证安全，防范攻击，使服务器能够正常运行。

　　二、其次是\"成长\"

　　过去的五年除了在专业上得到成长，亦在业务学习上提高自身的水平。

　　在工作之余，不忘加强业务学习是成长的其中一面。五年来，我注重加强业务学习，结合工作实际，不断总结经验，提高自身业务水平。认真学习了新华社新闻与营销业务知识，在学习中对自己的工作岗位与职责有了更加明确的认识，对新华社营销业务知识有了更加深刻的了解。

　　另外在在工作空余与节假日空闲时间中关注最新的技术动态，参加专业设计的`培训，上网搜寻国内外的优秀，并对其进行研究，学习有关网页设计知识，努力提高自己的技术水平，并将所学到的知识应用到实际工作中；对于在工作中遇到的难点疑点，及时的查阅相关资料，对其进行钻研，找出解决的方法。

　　三、最后一点\"诚意\"

　　爱岗敬业是一种觉悟，一种境界，一种精神，一种责任，也是时代的迫切要求。我怀着满心的诚意对待着我的工作。

　　每当看到自己精心设计的一个个在网络上显示出来，我心里油然而生的是一种自豪感，一种成就感。网络网页建设要求的永远是更全，更新，更好，把福建频道建设成最能吸引住网民\"眼球\"的是我工作最大的追求。我深深地热爱着这份工作，深深地热爱着。

　　成也好，败也好，都是自己走过的岁月，已成历史，唯有在新的一年中取长补短，尽自己的力量铸就更加完美的未来。

　　在这里我衷心地恳请各位领导，各位评委给我一个机会，投上您手中宝贵的一票，让我能在自己热爱的岗位上发挥所长，你们的理解，你们的支持与是我幸福的源泉，我会倍加珍惜，并将为之付出百之百的努力，用优异的工作成绩来回报对我的信任！

　　请相信我，谢谢大家！

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇28**

　　我叫是从x学校毕业的，我想应聘公司岗位，我在这个岗位已经工作过了十年时间了有着深厚的知识，有着足够的经验，到过多加大型公司，他们都让我负责这个岗位工作，并且我在这十年间也取得了很多不错的成绩，我对自己的工作能力也有着充足的信心，在PPT里面有我历年来完成的一些优秀作品，相信大家看过我的作品应该已经对我的能力已经有一定的把握了，在其与其他竞争者想必我的经验，我的技术是最好的，也是我的优势。

　　我通过网络和其他渠道对公司有了一定的了解，当前公司正处于发展阶段，最需要的是有经验，有实力的人，来到公司为公司创造价值，也只有经验丰富的老员工技能熟练，才能能够胜任这份工作，并不是只需要一些只会一些基础的知识的初学者，我担任公司这个技术岗位后，我的经验，我的技术还可以给公司培养更多的优秀员工，更多的人才，能够给公司带来源源不断的价值。

　　我是一个遵守公司规章制度的人，我在其他公司担任工作期间从没有犯过一次错，对公司的规章制度是遵行的，我每一次离开公司都是自己主动提出了离职，并不是被公司开除，我不但精通技术方面的工作，还对管理有非常丰富的了解，以前也担任过其他公司中高层干部，在我的带领下我们的团队，总是位居前列，我一直都是规定的执行者，我丰富的管理经验也能够给我在这个岗位加分，能够让我可以管理一个团队给公司带来更大的利益。

　　我已经来到公司已经有几年时光了，在这些年里，我对我的工作一直都是认真负责，对待工作严谨专注，从没有因为小事二存现任何差。对待公司里面的同事我也一直以来都很友好，每次其他同事有任何需要我帮助的我都会去帮助他们，做到了我应做的，尊重公司的规定，遵从公司的安排预调度。

　　我对待自己工作也非常的严格，我不但在工作中要求完成的质量，也要求数量，从不因为任何事情而放宽对自己的要求，哪怕我现在已经对工作已经非常的了解熟练了，也一直都还是原来的状态。我还一直不断的完善自己，通过各种途径增强自己的技术能力，不断的学习各种相关知识报自己的技术提上来，今年来我的技术也一直在进步，为公司的发展赢得了很多赞誉，获得了大家的认可。

　　一切都要靠实力去说话，我会用实力通过具体的工作，来证明我有这个能力也有这个实力把这件事情做好。

　　我的演讲完毕，谢谢大家。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇29**

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好！

　　我竞聘的岗位是烟草岗位。首先感谢上级领导给我们提供了这次公平竞争的机会。军队的司令员，他说烟草岗位竞聘：“司令，我指挥的战役总是屡战屡胜，为什么我还总在这个位置而得不到提升呢？”司令听了之后只是微微一笑，他说：“你的确是一位军事奇才，你也应该得到提升，但是你认为你有提升的机遇吗？”此时这位军官恍然大悟，他明白了一个道理：原来有才华、有能力固然重要，但是绝对不能缺少提升的机遇。故事讲完了，剩下的留给大家去思考吧！我今天竞聘演说的题目是：让青春在岗位闪光。

　　曾经无数次的走上竞聘的演说台，但也就是这一次心情特别的激动。因为这一次是作为公司的“小字辈”来竞争中层干部的位置；因为在此之前我们的局领导和同志们为此做了许多工作。首先我得感谢所有关心、爱护、鼓励、支持年轻人成长的领导和同志们，是你们的关心、爱护使我们走向成熟；是你们的鼓励、支持让我们走向辉煌。今天我竞聘的岗位是专卖办副主任。我叫，24岁、1999年加入共产党、湖南长沙人，20xx年7月毕业于湖南农业大学，同年7月就职于我们xx县烟草公司，从事烟草专卖工作。在17年的学生时代中，我一直是学生干部，当过学生会主席，并于1998年获得“湖南省优秀学生干部”称号。在xx公司工作的一年多中，我工作上一直是兢兢业业、一丝不苟，已经熟悉了专卖的各项工作，具备了一定的办案水平，能够独挡一面的开展工作。在国家级、盛市、县级媒体和刊物上发表文章及通讯报道30余篇，曾多次得到了上级领导和同志们的好评。总之，我在专卖的工作期间是一身正气、两袖清风。在此，我不想对过去的工作成绩做过多的阐述，因为我始终相信：群众的眼睛是雪亮的。下面我将着重谈谈作为一名专卖办副主任应该怎样来开展工作，怎样搞好我县的烟草专卖工作。

　　对于专卖管理工作，今天我想提出一个全新的概念—烟草专卖可持续性打假。这是我思考了很久才提出来的一个名词，意思是我们的专卖工作不能只重视市场检查，不能一味的追求扣了多少烟；办了多少案；罚了多少款。而应该考虑的是：如何杜绝市场上“假、私、非、超”的泛滥；如何做好源头打假工作；如何更进一步的与零售户建立亲情关系以及如何形成一种专卖打假长效管理机制。对于今后的工作，我认为要做到坚持“一个中心”，实现“二个转变”，抓好“三项工作”。

　　（一）坚持“一个中心”

　　即坚持为零售户服务，千方百计提高辖区销量为工作中心。随着我国烟草行业改革的逐步深入，我们的烟草专卖管理工作正逐渐由制度化管理走向人性化管理，专卖管理工作如何与时俱进、适应这一要求，尽快实现由单一专卖管理向管理服务型转变是摆在每一位专卖人员面前的主要问题。因此，我们必须牢固树立为广大零售服务的思想，同时要提高自身的销量意识，落实专销结合的管理机制，以销量为中心来分析市场的监控力度。比如说某零售户通常每月的订货为100条，而这个月只订了50条，那么作为专卖人员心须敏锐的发现这一问题并及时加以分析，然后有针对性的进行市场检查。

　　（二）实现“二个转变”

　　一是实现由事后检查转变为事前管理服务。传统的专卖工作往往只是在案件发生后，接到举报才出车堵截，这固然起到了一定的作用。但是加强对销售网络零售户的事前管理性服务，才是我们驾驭市尝曾加销量的根本途径。

　　二是实现由管理者与被管理者关系转变为平等的合作伙伴关系。以前的专卖管理工作，我们把卷烟零售户圈定为我们的被管理对象，专卖人员总是以管理者的身份出现在零售户的面前，形成了“进门就查烟、假烟就扣走、处理就罚款”的三步曲。使零售户对专卖人员形成了反感，造成了工作被动的局面。因此，我们必须加强与零售户的对话，与其进行诚挚的沟通，实行微笑服务。例如：与零售户谈谈心，给他们提供一些有用的信息等等方式，在一言一行、一点一滴上体现服务意思，体现文明作风，与零售户建立平等的合作伙伴关系。

　　（三）抓好“三项工作”

　　第一抓好队伍素质建设

　　加强学习提高素质是基层稽查中队建设的首要任务。作为一名专卖人员应该首先学习好相关的法律法规，掌握并权衡案件的处罚幅度，熟悉办案文书的制作及会熟练的操作专卖管理系统。其次，规范专卖管理执法行为是队伍建设的根本保障。专卖人员应做到懂法、用法、依法办事、文明执法、规范管理、诚信服务。俗话说：“打铁还需本身硬”，只有建立出一支思想好、素质高、业务精的高水平稽查队伍，我们的专卖工作才会迈上新的台阶。

　　第二抓好制度量化建设

　　“无规矩不成方圆”，要根据辖区内的实际情况制定出行之有效的措施。首先要做好人员分工，依据辖区内零售户的分布情况划分出详细的稽查线路，并落实到每一个稽查员的身上。其次工作要有目标和计划，要做到年有工作要点、季有工作安排、月有情况汇报。再次严格考核，建立激励机制，按照人员的分工情况将个人德、能、勤、绩进行量化考核，根据考核情况与奖金挂钩。

　　第三抓好自身形象建设

　　作为专卖办的中层干部，必须以高度的责任感加强自身的勤政、廉政建设。在廉政上做到“三做三不做”即：全局干部职工急需的事情立即去做，领导吩咐过的事情认真去做，有利于企业发展的事情大胆去做。滥用职权的事情坚决不做，谋求私利的事情一定不做，损害企业形象的事情从来不做。在勤政上做到“三勤”。一是腿勤，不怕多跑路、不怕多流汗、不怕多吃亏，舍得花力气，把工作做扎实。二是“脑勤”勤学善思，注重研究问题，解决工作中的难点问题，为领导多出点子，多献计策。三是“嘴勤”多向领导汇报情况，多向股室和有关部门通报情况，加强沟通、密切合作，树立良好的个人形象。

　　“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。以上便是我当上专卖办副主任后开展工作的初步设想。我希望我能够成功，我也希望今天上台竞聘演说的每一位同事都能够得偿所愿。在今后的工作中我不敢保证我所说的每一句话都会让每一个人满意，但是我可以保证我所做的每一句话都是实话、都是我的内心话；我不敢保证我所做的每一件事都能让每一个人称心如意，但是我可以保证所做的每一件事都是为了我们的企业，为了我们大家的利益。

　　最后，我想用两句话作为我本次竞聘演说的结束语。

　　对于专卖办副主任这个岗位，我想用一句广告词，那就是：我选择、我喜欢。对于今天的民主测评，我想用一句诗，那就是：我用期待的眼神注视着你，希望你给我一丝肯定的回答。

**关于优秀的竞聘演讲稿 篇30**

　　尊敬的各位领导、各位评委老师：

　　大家好!

　　感谢学校给了我这次竞岗的机会，请允许我向各位汇报自己的思想和工作情况。

　　对于这次竞岗，我是抱着一种锻炼自己的心态参加的，无论竞岗的结果如何，我都会坦然接受，因为能够在西郊这所充满人文关怀的学校里工作;能够近距离的感受西郊先进的教育理念和领导的人格魅力;能够和这些积极进取、求精求实、勇于奉献的同事一起工作;能够加入这个生机勃勃的优秀教育团队，就已经是我的幸福了。

　　今天我打算竞争的是\_\_级岗位，提出这个竞争目标是基于以下实际情况，经过深思熟虑才提出来的。

　　首先，我已经于20\_\_年\_月被评为中学一级教师职称，并于20\_\_年\_月被聘为中学一级教师。自工作以来，我一直工作在初中教育的第一线，担任两个班的数学教学工作，并且担任班主任，完全胜任数学教学工作。

　　其次，在教育教学工作中，我一直以教师的专业化发展为自己的奋斗目标，勤于学习善于钻研，积极探索先进的教育教学理念，革新课堂教学，并取得了较好的成绩。最近几年，我先后多次获得兰山区优秀教师、优秀班主任、优秀教研组长、教学能手称号，并于20\_\_年\_\_月被评选为兰山，在课程培训中获得优秀学员称号;先后获得十余次市区级优秀教学奖，其中市级\_次，区级\_次。同时我注重教育科研，多次主持市区级教科研课题，并取得了优异的成绩，在《中国教师报》《班主任》教育随笔、教育案例类文章\_\_多篇，保存有教育手记\_\_多万字;坚持写自己的教育博客、生活博客及文学博客。这一切更让我坚信自己能够胜任岗位职责。

　　再者，我身体健康，正处在创业做事的年龄，有足够的精力和能力完成教育教学任务;有实践经验，也有理论的支撑，能够更好地发挥自己的教育热情。请领导和老师对我的申请给与考虑，并对我的思想工作给与指导帮助。

　　当然，有竞争就会有失败，如果我不能够申请到这个岗位，说明自己距离要求还有一定的差距，我会在今后的工作中改正自己的不足，积极向学习、向老教师学习，争取在以后的竞聘中获得成功;如果我竞岗成功，我将更加努力工作，回报学校对我的信任。天道酬勤，我相信有付出就会有收获。

　　再次谢谢大家!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找